Die Interdependenzen zwischen sozialen Institutionen und der Performanz situationsbezogener Rollen
– eine empirische Untersuchung –

INAUGURALDISSERTATION

zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
(doctor rerum oeconomicarum)
der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen
Fakultät der Universität des Saarlandes

vorgelegt von

Diplom-Kaufmann

Wolfgang Karches

Saarbrücken

1977

Die Interdependenzen zwischen sozialen Institutionen und der Performanz situationsbezogener Rollen
- eine empirische Untersuchung -

Inauguraldissertation

zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
(doctor rerum oeconomicarum)
der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen
Fakultät der Universität des Saarlandes

vorgelegt von
Diplom-Kaufmann
Wolfgang Karches

Saarbrücken 1977

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Tag der Disputation: 26.Juli 1977
Dekan: Prof. Dr. W. Kilger
Erstberichterstatter: Prof. Dr. B. Tietz
Zweitberichterstatter: Prof. Dr. W. Kroeber-Riel

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

Einleitung und Problemstellung 1

ERSTES KAPITEL: Die Typisierungsforderung sozialen Verhaltens 4

A. Der Interaktionsprozeß als Ursprung sozialen Verhaltens 4
I. Die symbolische Interaktion 4
1. Zum Ansatz 4
2. Die Grundlagen der Identitätsbildung 6
a. Die Mead'sche Kommunikationstheorie 6
b. Das Identitätskonzept 8
aa. Zum Identitätsbegriff 8
bb. Die Entwicklung der Identität 9
cc. Die Spaltung der Identität 11
II. Die Institutionalisierung sozialen Verhaltens 14
1. Der Prozeß der Institutionalisierung 14
2. Die Institutionen als soziale Kontrolle 16
a. Der normative Charakter der Institutionen 16
b. Die Sanktionspotenz der Institutionen 17
3. Die Determinanten der institutionalen Ordnung 18
a. Die Reichweite der institutionalen Ordnung 18
b. Die Reagibilität der Beziehungen zwischen den Segmenten der institutionalen Ordnung 20
B. Die Rollenbildung als Institutionalisierung von Typisierungsschemata und Relevanzbereichen 22
I. Die gesellschaftliche Rollentypologie als notwendige Ergänzung zur Institutionalisierung des Verhaltens 22
II. Die Darstellung und historische Entwicklung der rollentheoretischen Konzeptionen 23
1. Die amerikanischen Rollenkonzeptionen 24
2. Die deutschen Rollenkonzeptionen 27

ZWEITES KAPITEL: Die Voraussetzungen und Mechanismen individueller Rollenhaushalte 33

A. Der Sozialisationsprozeß als Voraussetzung individueller Rollenperformanz 33
I. Die vertikale Differenzierung des Sozialisationsprozesses 34
1. Der positionsbezogene Aspekt des Sozialisationsprozesses 34
2. Der situationsbezogene Aspekt des Sozialisationsprozesses 36

Seite

3. Die Funktionen des Rollenlernens 38
a. Die Rollenperformanz 38
b. Das Rollenverständnis 39
aa. Die Rollenwahrnehmung 39
bb. Das Role-taking 39

II. Die institutionsspezifischen Sozialisationsvorgänge als horizontale Differenzierung der Sozialisation 40
1. Die berufliche Sozialisation als Beispiel ökonomischer Sozialisationsprozesse 40
a. Zum Begriff der beruflichen Sozialisation 40
b. Die Sozialisationsphasen und -agenten 41
c. Der Prozeß der beruflichen Sozialisation 44
2. Die politische Sozialisation 46
a. Zum Begriff der politischen Sozialisation 46
b. Die Sozialisationsarten, -prozesse und -agenten des politischen Verhaltens 47
3. Die Sozialisation in "totale Institutionen" 51
a. Zum Begriff der "totalen Institution" 51
b. Sozialisierungsprozeß und -mechanismen in der totalen Institution 51

B. Momente der individuellen Rollenausgestaltung 55
I. Determinanten der Rollenperzeption 55
II. Determinanten der Rolleninterpretation 57
III. Determinanten der Rollenidentifikation 58
IV. Determinanten der Rollendistanz 60

C. Die Entwicklung einer Rollentypologie 64
I. Der Verfügbarkeitsgrad als Merkmal einer Rollentypologie 64
1. Die Beziehung zwischen Verfügbarkeit und Identifikation 65
2. Die Beziehung zwischen Verfügbarkeit und Ich-Leistung 66
II. Die Merkmalsausprägungen 67
1. Die Herkunft der Normen als Determinante des Identifikationsgrades 67
a. Die kulturellen Normen 67
b. Die Herrschaftsnormen 67
c. Die Interaktionsnormen 68
2. Die Art der Normen als Determinante der Ich-Leistung 68
a. Die Vollzugsnormen 69
b. Die Qualitätsnormen 69
c. Die Gestaltungsnormen 70
III. Die Rollentypen 70
1. Die personbezogenen Rollen 71
a. Die Sozialisierungsrollen 71
b. Die Helfer-Rollen 72

Seite

c. Die Beziehungsrollen 72
2. Die organisationsbezogenen Rollen 72
a. Die Ausführungs-Rollen 73
b. Die Arbeitsrollen 73
c. Die Leistungsrollen 73
3. Die situationsbezogenen Rollen 74
a. Die Spiel-Rollen 74
b. Die Bewältigungsrollen 74
c. Die Kontaktrollen 75
D. Die Mechanismen zur Gestaltung des individuellen Rollenhaushaltes 76
I. Mechanismen zur Obernahme von Statusrollen 76
1. Mechanismen zur Obernahme "zugeschriebener Statusrollen" 76
2. Mechanismen zur Obernahme "erworbener Statusrollen" 80
a. Die Statusrollen als Determinante zur Obernahme erworbener Statusrollen 80
b. Die Positions- und Situationsrollen als Determinante zur Obernahme von erworbenen Statusrollen 83
II. Mechanismen zur Obernahme von Positionsrollen 85
1. Die individuelle Statusrollenkombination als Determinante 86
a. Die zugeschriebenen Statusrollen als Determinante 86
b. Die erworbenen Statusrollen als Determinante zur Obernahme von Positionsrollen 97
2. Die individuelle Positionsrollenkombination als Determinante 100
3. Die individuelle Performanz von Situationsrollen als Determinante 101
III. Mechanismen zur Obernahme von Situationsrollen 101

DRITTES KAPITEL: Die empirische Untersuchung des Erklärungswertes rollentheoretischer Kategorien am Beispiel der Betriebstypenpräferenz, des Informationsverhaltens vor dem Kauf und des politischen Informationsverhaltens 106

A. Die Grundlagen der empirischen Untersuchung 106
I. Die Formulierung der Ausgangshypothesen 106
II. Die Operationalisierung des Aussagensystems 108
1. Die Operationalisierung des Explanandums 110
2. Die Operationalisierung des Explanans 113
a. Die personbezogenen Rollen 113
b. Die organisationsbezogenen Rollen 114
c. Ich-Leistung, Identifikation und Institution 114
aa. Eigener Bildungsstatus 115
bb. Eigener Berufsstatus 115

Seite

cc. Berufsstatus des Ernährers 115
dd. Netto-Einkommen des Hauptverdieners 115
ee. Haushaltsgröße 115
ff. Parteimitgliedschaft 115

III. Das experimentelle Design 118
1. Die Auswahl der Stichprobe 118
2. Der Aufbau des Fragebogens 120
a. Die Unabhängigkeit der Komponenten der Semantischen Differentiale untereinander 121
b. Die Unabhängigkeit der Variablen "value importance" von "perceived instrumentality" 127

B. Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad organisationsbezogener Rollen 131

I. Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen personbezogenen und organisationsbezogenen Rollen 131
1. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und den organisationsbezogenen Rollen 131
a. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe 131
b. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf 132
c. Die organisationsbezogenen Rollen der Institutionen Bildung und Politik 133
2. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und den organisationsbezogenen Rollen 133
a. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe 133
b. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf 133
c. Die organisationsbezogenen Rollen der Institutionen Bildung und Politik 134
3. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und den organisationsbezogenen Rollen 134
a. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe 134
b. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf 134
c. Die organisationsbezogenen Rollen der Institutionen Bildung und Politik 134
4. Zusammenfassung 135

II. Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen den Identifikationsgraden organisationsbezogener Rollen 136
1. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 136

Seite

2. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei 137
3. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei 138
4. Zusammenfassung 139
III. Die Interdependenzen zwischen personbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen 140
1. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen 140
2. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen 140
3. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen 141
4. Zusammenfassung 141
IV. Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen und den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen 142
1. Die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe und den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen 142
a. Die organisationsbezogene Rolle Haushaltsgröße 142
b. Die organisationsbezogene Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners 142
2. Die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf und den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen 143
a. Die organisationsbezogene Rolle Eigener Berufsstatus 143
b. Die organisationsbezogene Rolle Berufsstatus des Haupternährers 143
3. Die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Bildung und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen 144
4. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle der Institution Politik und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen 144
V. Zusammenfassung 144

Seite

C. Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen 147

I. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Ausübung situationsbezogener Rollen 147

1. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 147

a. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 147

b. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 147

c. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 149

2. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik 149

a. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung 149

b. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen 149

c. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen 149

II. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Ausübung situationsbezogener Rollen 150

1. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 150

a. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 150

b. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 150

c. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 151

2. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik 151

a. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung 151

b. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen 151

c. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen 151

III. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Ausübung situationsbezogener Rollen 152

1. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 152

a. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 152

b. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 152

c. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 153

2. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik 153

Seite

a. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung 153
b. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen 153
c. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen 153

IV. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen 153

1. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Ausübung situationsbezogener Rollen 154
a. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 154
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 154
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 154
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 156
b. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik 156
aa. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung 156
bb. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen 156
cc. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen 156
c. Zusammenfassung 156

2. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Ausübung situationsbezogener Rollen 158
a. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 158
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 158
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 158
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 159
b. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik 159
aa. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung 159
bb. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen 159
cc. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen 160
c. Zusammenfassung 160

3. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Ausübung situationsbezogener Rollen

Seite

a. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 161
b. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik 161
aa. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung 161
bb. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen 162
cc. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen 162
c. Zusammenfassung 162
4. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Ausübung situationsbezogener Rollen 163
a. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 163
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 163
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 163
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 164
b. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik 164
aa. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung 164
bb. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen 164
cc. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen 164
c. Zusammenfassung 165
V. Die Zusammenfassung der Ergebnisse 166
1. Die Situationsrollen-spezifischen Ergebnisse 168
a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 168
b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 170
2. Der Vergleich der intra- mit den interinstitutionellen Zusammenhängen zwischen Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen 171
D. Die Interdependenzen zwischen den Ausprägungen person- und organisationsbezogener Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen 175
I. Die Interdependenzen zwischen den Ausprägungen der personbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen 175
1. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Ausübung situationsbezogener Rollen 175
a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 175
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 175

Seite

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 175
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 176
b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 176
2. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Ausübung situationsbezogener Rollen 177
a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 177
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 177
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 177
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 178
b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 178
II. Die Interdependenzen zwischen den Ausprägungen der organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen 179
1. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Ausübung situationsbezogener Rollen 179
a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 179
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 179
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 179
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 180
b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 180
2. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Ausübung situationsbezogener Rollen 180
a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 180
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 180
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 181
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 182
b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 182
3. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Ausübung situationsbezogener Rollen 182
a. Die situationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft 182
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 182
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 182
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 183
b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 183

Seite

4. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Ausübung situationsbezogener Rollen 184
a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 184
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 184
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 184
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 185
b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 185
5. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Ausübung situationsbezogener Rollen 185
a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 185
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 185
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 186
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 187
b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 187
6. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitglied in einer politischen Partei und der Ausübung situationsbezogener Rollen 187
a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 187
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 187
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 188
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 189
b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 189
III. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen person- und organisationsbezogener Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen 189
1. Die Bildung von Kombinationen person- und organisationsbezogener Rollen 189
2. Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Ausübung situationsbezogener Rollen 193
a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 193
aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 193
bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen 194
cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 194
b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 194
IV. Die Zusammenfassung der Ergebnisse 195
1. Die Situationsrollen-spezifischen Ergebnisse 195
a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft 195

Seite

b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik 200

2. Der Vergleich der intra- mit den interinstitutionellen Interdependenzen zwischen Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik 201

a. Der Vergleich der intra- mit den interinstitutionellen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik 202

b. Der Vergleich der intra- mit den interinstitutionellen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Politik und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik 203

c. Die Untersuchung der interinstitutionellen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik 204

d. Die Untersuchung der interinstitutionellen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen der Institution Bildung und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik 206

E. Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund unterschiedlicher Kombinationen der Dimensionen Ich-Leistung und Identifikationsgrad unter institutionsspezifischem Aspekt 208

I. Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Dimensionen Ich-Leistung und Identifikationsgrad 208

1. Die Bestimmtheitsmaße der Situationsrollen innerhalb der Institution Wirtschaft 211

2. Die Bestimmtheitsmaße der Situationsrollen innerhalb der Institution Politik 214

3. Zusammenfassung der eindimensionalen Betrachtung 214

II. Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Institutionen Ehe, Beruf, Politik und Bildung 217

1. Die Situationsrollen innerhalb der Institution Wirtschaft 218

2. Die Situationsrollen innerhalb der Institution Politik 223

3. Zusammenfassung der institutionsspezifischen Betrachtung 224

F. Die Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse 226

Seite

VIERTES KAPITEL: Die Marketing-politischen Implikationen 229

A. Die Grundlagen 229
B. Ein entscheidungs- und Ablaufinstrumenten-orientiertes Modell des Konsumentenverhaltens 231
I. Zum Ansatz 231
II. Die Aktivitäten der Konsumenten 231
III. Die Daten der Konsumenten 233
1. Die externen Daten 233
2. Die internen Daten 233
IV. Die Ziele der Konsumenten 235
V. Die Strukturinstrumente der Konsumenten 237
VI. Die Ablaufinstrumente als Entscheidungsparameter der Konsumenten 238
VII. Zusammenfassung 241
C. Ein entscheidungsorientiertes Modell des Anbieterverhaltens 243
I. Zum Ansatz 243
II. Die Segmentierungskriterien 243
III. Die Technologie der Segmentierung 244
1. Die Zielgruppenkonzeption und -definition 244
2. Die Festlegung des Zielgruppenpotentials 245
IV. Der Einsatz segmentspezifischer Marktinstrumente 246
V. Zusammenfassung 249

Anhang

Anhang 1: Fragebogen 1^{+}
Anhang 2: Formelsammlung 13^{+}
Anhang 3: Tabellenanhang 15^{+}
Tabellenverzeichnis 203^{+}
Tabellenanhangverzeichnis 205^{+}
Literaturverzeichnis 212^{+}

Einleitung und Problemstellung

Die Problemstellung der vorliegenden Untersuchung ist dem Bereich der verhaltensorientierten Absatzforschung zuzuordnen. Die soziale Umwelt, wie sie das Individuum erfaßt und verarbeitet, soll auf ihren Erklärungswert für individuelles und gruppenspezifisches Verhalten hin untersucht werden. Dabei soll das Individuum nicht im Gutenberg'schen Sinne[1] als "imaginäre Modellfigur"[2], sondern als Marktteilnehmer verstanden werden, der imstande ist, Verhalten zu "inszenieren".
Dieser methodenbezogene[3] Anspruch impliziert ein interdisziplinäres Forschungsvorhaben, das sich Kategorien der Soziologie und Psychologie zunutze macht. Die soziale Umwelt wird dabei in dem theoretischen Konstrukt der "sozialen Institutionen" erfaßt, die in dieser Arbeit als Reduktionen sozialer Komplexitäten dargestellt werden. Die "zunehmende Bedeutung des symbolgesteuerten Verhaltens der Menschen"[4] verkörpert den Entdeckungszusammenhang der Forschungsmethode: Systematischer Ausgangspunkt für die Einbeziehungen sozialer Institutionen zur Erklärung individuellen Verhaltens bietet die Theorie des Symbolischen Interaktionismus. Sie weist nach, daß der Mensch in einer symbolischen Umwelt lebt; alle Gegenstände, Strukturen, Personen und Verhaltensweisen erhalten durch gemeinsame Interpretation soziale Bedeutung.

Die individuelle Identität als Resultat der Miteinbeziehung des Verhaltens der Interaktionspartner - oder allgemein, der symbolischen, d. h. mit Sinngehalt versehenen typisierten Umwelt(en) - in das eigene Verhalten, stellt gleichzeitig die Grundlage individuellen Rollenhandelns dar. Rollenspiel, Rollenhandeln, Rollenverhalten, nicht als Ausdruck aufoktroyierter Normen und Zwänge, sondern als Konstrukt, in dem die eigene Ich-Leistung dem Sich-mit-der-Rolle-identifizieren-müssen gegenübersteht, d. h. Rollenverhalten als Sich-in-Szene-setzen. Die Untersuchung des Erklärungswertes der Rollendimensionen Identifikationsgrad, Ich-Leistung, differenziert nach unterschiedlichen sozialen Institutionen und institutionsspezifischen Kombinationen beider Dimensionen

---

1) Vgl. Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd.: Der Absatz, 6. Kapitel: die Preispolitik, 11. Aufl., (Springer-Verlag) Berlin-Heidelberg, New York 1968, S. 178-374.
2) Kroeber-Riel, W.: Konsumentenverhalten, (Verlag Franz Vahlen) München 1975, S. 3.
3) Vgl. hierzu Tietz, B.: Grundlagen der Handelsforschung, Marketing-Theorie, 1. Bd.: Die Methoden, (gdi-Verlag, Gottlieb Duttweiler-Institut für wirtschaftliche und soziale Studien) Rüschlikon-Zürich 1969, S. 113 ff.
4) Vgl. Kroeber-Riel, W.: Psychologische und soziologische Ansatzpunkte der verhaltensorientierten Absatztheorie, in: Kroeber-Riel, W. (Hrsg.): Konsumentenverhalten und Marketing, Arbeitspapiere des Instituts für Konsum- und Verhaltensforschung an der Universität des Saarlandes, (Westdeutscher Verlag) Opladen 1973, S. 9-19, S. 16.

für das Verhalten, versteht sich als Beitrag zur Methodenforschung innerhalb der verhaltensorientierten Absatzforschung.
Gegenstand der empirischen Objektforschung dieser Untersuchung ist das Rollenverhalten in Konsumsituationen im weiteren Sinne. Mittels des abgeleiteten methodischen Instrumentariums wird das Einkaufsverhalten von Konsumenten am Beispiel warengruppenspezifischer Betriebstypenpräferenzen, das Informationsverhalten vor dem Kauf von Gebrauchsgütern und das Verhalten beim "Konsum" politischer Informationen untersucht.

Der Objektbezug verwirklicht sich somit nicht ausschließlich im institutionellen Marketing-Bereich, wie z. B. in Unternehmen des Einzelhandels, sondern unterstreicht mit der Auswahl der Untersuchungsgegenstände die Gemeinsamkeiten mit dem funktionalen und sozialen Marketing.

Die Arbeit wird dem Anspruch einer objektbezogenen Methodenforschung insofern gerecht, als sie es ermöglicht, das abgeleitete methodische Instrumentarium einer jeweiligen Problemstruktur innerhalb eines vorgegebenen Bezugsrahmens mittels der unterschiedlichen Rollendimensionen und deren Kombinationen, differenziert nach Institutionen, anzupassen.

Das dargestellte Forschungsprogramm prägt den Aufbau dieser Arbeit. Das Erste Kapitel der Untersuchung ist der theoretischen Ableitung des Konstruktes "soziale Rolle" aus der Theorie des Symbolischen Interaktionismus gewidmet. Dabei werden die unterschiedlichen Dimensionen der Rolle diskutiert und ihre Beziehungen zu den sozialen Institutionen dargestellt.
Im Zweiten Kapitel werden institutionsspezifische Sozialisationsprozesse als Übernahmemechanismen unterschiedlicher Rollentypen beschrieben. Grundlage der Rollentypologie ist dabei die Ausprägung der Rollendimensionen Ich-Leistung und Identifikation. Der Objektbezug des Forschungsvorhabens wird im Dritten Kapitel hergestellt. Nach der Darstellung der Grundlagen der empirischen Untersuchung werden in Abschnitt B. die Interdependenzen zwischen personbezogenen und organisationsbezogenen Rollen, die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen den untersuchten Rollenidentifikationsgraden, die Interdependenzen zwischen personbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen und die Interdependenzen zwischen den beiden Rollendimensionen Ich-Leistung und Identifikationsgrad untersucht.
In Abschnitt C. werden die Interdependenzen zwischen den Identifikationsgraden - in isolierter und kombinierter Betrachtung - institutionsspezifischer Organisationsrollen und der Ausübung der ausgewählten situationsbezogenen Rollen dargestellt. In Abschnitt D. werden die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in institutionsspezifischen Organisationsrollen - in isolierter und kombinierter Betrachtung - und der Ausübung

der ausgewählten situationsbezogenen Rollen untersucht. In Abschnitt E. werden Situationsrollen-spezifische Bestimmtheitsmaße der beiden Rollendimensionen, isoliert und nach Institutionen differenziert sowie kombiniert und nach Institutionen differenziert, ermittelt. Im letzten Abschnitt werden die Untersuchungsergebnisse thesenartig zusammengefaßt.

Aufbauend auf den Erkenntnissen der explikativen Ansätze werden im Vierten Kapitel zwei entscheidungsorientierte Modelle entwickelt. Das Entscheidungs- und Ablaufinstrumentenorientierte Modell des Konsumentenverhaltens ist dabei Ausgangspunkt für das entscheidungsorientierte Modell des Anbieterverhaltens. Gegenstand des Anbietermodells ist die effiziente Marktsegmentierung des Einzelhandels und der daraus resultierende Einsatz segmentspezifischer Marktinstrumente.

ERSTES KAPITEL

Die Typisierungsforderung sozialen Verhaltens

A. Der Interaktionsprozeß als Ursprung sozialen Verhaltens

I. Die symbolische Interaktion

1. Zum Ansatz

Der Symbolische Interaktionismus, der sich auf die sozialen Beziehungen des Individuums in einer symbolischen Umwelt konzentriert, scheint in besonderer Weise dazu geeignet, die Inszenierung des Rollenverhaltens, die sich in der Dialektik von Ich-Identität und sozialer Identität ausdrückt, darzustellen.[1)]

Will man sich mit der Theorie der symbolischen Interaktion beschäftigen, so muß jede Betrachtung von der Person ihres Gründers - George Herbert Mead (1863-1931) - ausgehen. Als Philosoph war Mead ein Pragmatiker, als Wissenschaftler ein Sozialpsychologe.[2)] Er war sowohl von Wundt, dem es zuzuschreiben ist, daß Mead den Begriff der Geste herausarbeitete, als auch von dem Behavioristen Watson beeinflußt. "Zwischen Wundt und Watson versteht er es jedoch - unter dem Einfluß von James, Dewey und Cooley -, eine soziologische Sozialpsychologie der Interaktion zu begründen, die die Einseitigkeiten der beiden konkurrierenden psychologischen Schulen zu vermeiden sucht."[3)]

Meads Kritik am psychophysischen Parallelismus Wundts und dem an Explikationsfähigkeiten mangelnden Stimulus-Response-Schema Watsons veranlassen Morris[4)] den Begriff Sozialbehaviorismus zur Charakterisierung der Mead'schen Einstellung einzuführen.

Meads Gedanken wurden erst nach seinem Tod veröffentlicht.[5)] Trotz zahlreicher Veröffentlichungen fehlt es dem Interaktionismus an einer einheitlichen Terminologie und

---

1) Vgl. Dörner, K.; Dreitzel, H.P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, Buchbesprechung, in: Soziale Welt, Jg. 21/22, 1970/71, S. 118-120, S. 109.

2) Vgl. Mead, G.H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 15.

3) Graumann, C.F.: Interaktion und Kommunikation, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd., 2. Hbd., S. 1127.

4) Vgl. Morris, C.W.: Einleitung zu Mead, G.H.: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 19.

5) Mead, G.H.: The Philosophy of the Present, (University of Chicago Press) Chicago 1938; Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973; Mead, G. H.: The Philosophy of the Act, (University of Chicago Press) Chicago 1938, zitiert nach: Gross, P.: Reflexion, Spontaneität und Interaktion, Zur Diskussion soziologischer Handlungstheorien, (Verlag Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1972, S. 81.

einer systematischen Darstellung seiner Aussagen. Krappmann[1] stellt im Rahmen seiner Untersuchung des Identitätsproblems die an Rose angelehnte Zusammenfassung der methodologischen und inhaltlichen Grundlagen der interaktionistischen Theorie dar:

1. "Der Interaktionismus geht von der Analyse von Alltagserfahrungen aus, die jedermann zugänglich sind."
2. "Der Interaktionismus bevorzugt daher die Beobachtung des Verhaltens, wie es unter 'normalen' Umweltbedingungen abläuft, gegenüber der Beobachtung von Verhalten, das durch experimentelle Anordnungen provoziert wurde. Sein methodisches Vorgehen erinnert an die Phänomenologie, die die jüngeren Interaktionisten zum Teil mittelbar über den Husserl-Schüler A. Schütz beeinflußt hat."
3. "Der Interaktionismus ist der Auffassung, daß das Individuum auf soziale Beziehungen zu anderen angewiesen ist, weil es nur in diesen Beziehungen ein 'Selbst' aufbauen beziehungsweise 'Identität' gewinnen kann. Diese Beziehungen zwischenmenschlicher Kommunikation und gemeinsamer Aktion werden jedoch als stets prekär betrachtet. Das Individuum benötigt Strategien, um sie zu erhalten."
4. "Der Interaktionismus behauptet folglich, daß die Gesellschaft, das Geflecht interagierender Individuen mit ihren Werten und Normen, genetisch dem Individuum vorausgeht. Im Sozialisationsprozess werden dem Kind die Fähigkeiten vermittelt, sich erfolgreich an Interaktionen zu beteiligen, und zwar in der Weise, die nicht nur passive Anpassung, sondern aktive Einflußnahme ist. Dies wird in G.H. Meads Gegenspiel von spontanem 'I' und von den anderen übernommenem 'me' deutlich."
5. "Der Interaktionismus betrachtet das soziale Geschehen als einen offenen, dynamischen Prozeß. Jedes Interaktionssystem muß folglich immer wieder neu Integration suchen. Jedes Individuum muß sich ständig bemühen, seine Beteiligung an Interaktionen und somit zugleich auch sein 'Selbst' beziehungsweise seine 'Identität' neu zu stabilisieren."
6. "Der Interaktionismus erklärt Verhalten nicht im Schema von 'Stimulus' und 'Response': Er weist vielmehr nach, daß der Mensch in einer symbolischen Umwelt lebt. Alle Gegenstände, Strukturen, Personen und Verhaltensweisen erhalten durch gemeinsame Interpretationen soziale Bedeutungen ('meanings'). Auf dieser Grundlage begreift der Interaktionismus soziales Handeln - zum Beispiel Rollenhandeln - stets als intentional, nämlich als Bemühung, einen Sinngehalt zu verwirklichen."

---

1) Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1971, S. 20.

2. Die Grundlagen der Identitätsbildung

a. Die Mead'sche Kommunikationstheorie

Mead's Theorie basiert auf der Annahme, daß der Mensch "nicht nur in einer natürlichen, sondern auch in einer symbolischen Umwelt" lebt und daß er "durch Symbole ebenso wie durch physische Reize zum Handeln angeregt werden" kann.[1] Demzufolge lassen sich zwei Formen der Interaktion unterscheiden: die nicht symbolische Interaktion und die symbolische Interaktion. "In non-symbolic interaction human beings respond directly to one another's gestures or action; in symbolic interaction they interpret each other's gestures and act on the basis of the meaning yielded by the interpretation."[2]
Der Begriff Symbol - insbesondere der des signifikanten Symbols - wurde von Mead erstmals im Jahre 1922 erläutert:[3] "The significant symbol is then the gesture, the sign, the word which is addressed to the self when it's addressed to another individual, and is addressed to another, in form to all other individuals, when it is addressed to the self."
Für Mead ist eine Geste dann erst ein signifikantes Symbol, wenn sie die dahinterstehende Idee ausdrückt. Dem Begriff des signifikanten Symbols setzt Mead den des natürlichen Zeichens entgegen.[4] Natürliche Zeichen lösen im Beobachter instinktiv die gleichen Körper-Reaktionen und Gefühlslagen aus wie beim Absender.
"Bei Kommunikation durch natürliche Zeichen steuert der Kommunikator bewußt oder unbewußt das Verhalten seines Kommunikationspartners, denn dessen Körper reagiert stets in ganz bestimmter Weise auf die Reizung seiner Sinnesorgane. Bei Kommunikation durch signifikante Symbole dagegen kann der Auslösende das Verhalten des Empfängers beeinflussen, aber nicht steuern ... So ist symbolische Kommunikation als sozialer Prozeß anzusehen, bei dem der Inhalt der Kommunikation, soweit er auf das Nervensystem und das Verhalten des Empfängers einwirkt, sowohl durch den Kommunikator wie durch den Empfänger bestimmt wird."[5]
Der Zustand, in dem ein Symbol einer Bedeutung in der Erfahrung des Symbol-absendenen

---

1) Rose, A. M.: Systematische Zusammenfassung der Theorie der Symbolischen Interaktion, in: Hartmann, H. (Hrsg.): Moderne amerikanische Soziologie, Neuere Beiträge zur soziologischen Theorie, 2. Aufl., (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1973, S. 222.
2) Blumer, H.: Sociological Implications of the Thought of George Herbert Mead, in: The American Journal of Sociology, Vol. 71, 1965/1966, S. 537.
3) Mead, G. H.: A behavioristic Account of the Significant Symbol, in: Journal of Psychology, 19. Jg., 1922, S. 162.
4) Vgl. Rose, A. M.: Systematische Zusammenfassung der Theorie der Symbolischen Interaktion, in: Hartmann, H. (Hrsg.): Moderne amerikanische Soziologie, Neuere Beiträge zur soziologischen Theorie, 2. Aufl., (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1973, S. 222.
5) Rose, A. M.: Systematische Zusammenfassung der Theorie der Symbolischen Interaktion, in: Hartmann, H. (Hrsg.): Moderne amerikanische Soziologie, Neuere Beiträge zur soziologischen Theorie, 2. Aufl., (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1973, S. 222.

Menschen entspricht und diese Bedeutung auch im Symbol-empfangenden Menschen hervorruft, macht dieses Symbol zu dem, was man "Sprache" nennt.[1] Die Geste ist nun sprachlich, sie ist ein signifikantes Symbol und bezeichnet eine bestimmte Bedeutung. Berger/Luckmann[2] vergleichen Symbole mit Enklaven, die "in gewisser Weise teil an zwei Wirklichkeitssphären haben. Sie haben ihren Ort in der einen und 'verweisen' auf eine andere".

Mead bringt in diesem Zusammenhang folgendes Beispiel: "Wenn ... jemand die Faust vor unserem Gesicht schüttelt, so nehmen wir an, daß er nicht nur eine feindselige Haltung ausdrückt, sondern daß dahinter auch noch eine Idee steht. Man nimmt an, daß es nicht nur möglichen Angriff bedeutet, sondern daß dieser Mensch in seiner Erfahrung eine Idee hat."[3]

Die gegenseitige Anpassung der in einer spezifischen gesellschaftlichen Handlung kommunizierenden Individuen im Hinblick auf das Objekt oder die Objekte - Mead nennt diesen Vorgang Intelligenz[4] - ist die Hauptfunktion der Geste. "Die signifikante Geste oder das signifikante Symbol bietet weit bessere Möglichkeiten für eine solche ständige Anpassung als die nicht-signifikante Geste, weil sie im Individuum, das sie ausführt, die gleiche Haltung sich selbst gegenüber (oder gegenüber ihrer Bedeutung) auslöst wie in den anderen Individuen..."[5]

Die Fähigkeit des Individuums, in sich selbst die gleiche Reaktion wie in den anderen auszulösen, stellt den allgemeinen Mechanismus des "Denkens" dar.[6]

Hinsichtlich der Objektauswahl existieren für diesen Anpassungsprozeß keinerlei Restriktionen, denn "objects consist of whatever people indicate or refer to."[7] Auch innerhalb der Geste ist ein gewisser Spielraum möglich für das, was als Symbol dienen soll. Welches Element als Symbol gewählt wird, hängt davon ab, "welche Faktoren von anderen Situationszusammenhängen am auffälligsten unterschieden sind und von anderen Faktoren in der gleichen Situation am einfachsten differenziert werden können."[8]

---

1) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 85.
2) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 42.
3) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 84.
4) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 115.
5) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 85.
6) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 113.
7) Blumer, H.: Sociological Implications of the Thought of George Herbert Mead, in: The American Journal of Sociology, Vol. 71, 1965/1966, S. 539.
8) Treinen, H.: Symbolische Ortsbezogenheit, Eine soziologische Untersuchung zum Heimatproblem, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 17. Jg., 1965, S. 73-97 und S. 254-297, S. 82.

Die Sinnhaftigkeit menschlichen Handelns entwickelt sich nun aus dem bereits oben angedeuteten gegenseitigen Anpassungsprozeß gesellschaftlicher Handlungen. "Die Beziehung zwischen einem gegebenen Reiz - als einer Geste - und den späteren Phasen der gesellschaftlichen Handlung, deren frühere (wenn nicht erste) Phase die Geste darstellt, ist der Bereich, in dem Sinn oder Bedeutung entsteht und existiert."[1] Grundlage des Sinnes ist somit die Dreiecksbeziehung zwischen Geste, anpassender Reaktion und Resultante dieser durch die Geste ausgelösten gesellschaftlichen Handlung, "denn Sinn hängt von der Tatsache ab, daß die anpassende Reaktion des zweiten Organismus auf die Resultante der jeweiligen gesellschaftlichen Handlung gerichtet ist, wie sie durch die Geste des ersten Organismus ausgelöst und aufgezeigt wurde."[2] Hierdurch kann nun wieder der Signifikanzcharakter einer Geste bestimmt werden, denn sie ist dann nicht-signifikant, "wenn die Reaktion eines anderen Organismus auf sie dem ersteren Organismus nicht anzeigt, worauf der andere reagiert."[3]

Zusammenfassend läßt sich konstatieren, daß es der Mead'schen Kommunikationstheorie - die in einer Darstellung mit ökonomischem Bezugsrahmen lediglich fragmentarischen Charakter zeigen kann - zu verdanken ist, eine Analyse der Grundlagen der Entwicklungen und der Funktionsweise des individuellen Selbst zu ermöglichen. Denn die Fähigkeit des Sich-selbst-betrachtens mittels vokaler Gesten wirkt beeinflussend auf die eigene soziale Handlung, sie stellt die Selbstkontrolle dar, auf die Rollenhandeln notwendigerweise zurückzuführen ist.

b. Das Identitätskonzept

aa. Zum Identitätsbegriff

Grundlegende Voraussetzung für das Zustandekommen der Identität ist die Sprache als die höchst entwickelte Form der Geste. Nur mittels Kommunikation im Sinne signifikanter Symbole ist es möglich, daß das Individuum auf sich selbst reagiert. Und dieses gesellschaftliche Verhalten liefert das Verhalten, in dem Identität auftritt.

---

1) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaf (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 115.
2) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaf (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 120.
3) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaf (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 121.

"Identität ist vom eigentlichen physiologischen Organismus verschieden,"[1] denn der Körper kann vorhanden sein, ohne das Identität in der Erfahrung auftritt. Andererseits kann man Teile des Körpers verlieren, ohne daß ein ernstlicher Eingriff in die Identität erfolgt."[2]
Identität ist keine Strukturgröße, sie hat nach Mead prozessualen Charakter.[3] Sie ist bei der Geburt anfänglich nicht vorhanden; sie entwickelt sich "innerhalb des gesellschaftlichen Erfahrungs- und Tätigkeitsprozesses, das heißt im jeweiligen Individuum als Ergebnis seiner Beziehungen zu diesem Prozess als Ganzem und zu anderen Individuen innerhalb dieses Prozesses."[4]

Identität erwächst aus der gesellschaftlichen Erfahrung.[5] "Die verschiedenen elementaren Identitäten, die eine vollständige Identität konstituieren oder zu ihr organisiert werden, sind die verschiedenen Aspekte der Struktur dieser vollständigen Identität, die den verschiedenen Aspekten des gesellschaftlichen Prozesses als Ganzem entsprechen."[6]

bb. Die Entwicklung der Identität

Als die entscheidende Grundlage für die volle Entwicklung der Identität des Einzelnen bezeichnet Mead[7] die Tatsache, daß das Individuum ebenso, wie es die Haltungen anderer Individuen zu sich selbst und untereinander einnimmt, auch ihre Haltungen gegenüber den verschiedenen Phasen oder Aspekten der gemeinsamen gesellschaftlichen Tätigkeit oder der gesellschaftlichen Aufgaben übernimmt, in der sie, als Mitglied einer organisierten Gesellschaft oder gesellschaftlichen Gruppe, alle einbezogen sind. Restriktiv zur vollständigen Entwicklung der individuellen Identität wirkt somit die Übernahme der Haltungen der organisierten Gruppe, zu der das Individuum gehört, gegenüber der organisierten, auf Zusammenarbeit beruhenden gesellschaftlichen Tätigkeiten, mit denen sich diese Gruppe befaßt.

---

1) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 177.
2) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 178.
3) Vgl. Blumer, H.: Sociological Implications of the Thought of George Herbert Mead, in: The American Journal of Sociology, Vol. 71, 1965/1966, S. 539.
4) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 177.
5) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 182.
6) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 186.
7) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 197.

Mead bringt in diesem Zusammenhang folgendes Beispiel:
"In der Politik identifiziert sich der Einzelne zum Beispiel mit einer ganzen politischen Partei und übernimmt die organisierten Haltungen der Gesamtpartei gegenüber der übrigen Gemeinschaft und gegenüber den Problemen, die sich der Partei innerhalb der jeweiligen gesellschaftlichen Situation stellen."[1)]
Bei der vollständigen Entwicklung der Identität lassen sich nach Mead zwei allgemeine Stadien unterscheiden:[2)] "Im ersten bildet sich die Identität des Einzelnen einfach durch eine Organisation der besonderen Haltungen der anderen ihm selbst gegenüber und zueinander in den spezifischen gesellschaftlichen Handlungen, an denen er mit diesen teilhat."
Im zweiten Stadium wird diese Organisation der besonderen individuellen Haltungen ergänzt durch eine Organisation der gesellschaftlichen Haltungen der gesellschaftlichen Gruppe als Ganzer. "Diese gesellschaftlichen oder Gruppenhaltungen werden in den direkten Erfahrungsbereich des Einzelnen gebracht und als Element in die Struktur der eigenen Identität ebenso eingefügt wie die Haltungen der anderen."[3)]
Der Unterschied zwischen, beziehungsweise der Übergang vom ersten Stadium zum zweiten läßt sich anhand der Gegenüberstellung von Spiel (play) und Wettkampf (game) verdeutlichen. Wenn ein Kind "Indianer" spielt, so bedeutet das, daß es eine ganze Gruppe von Reizen in sich hat, die in ihm selbst die gleichen Reaktionen wie in anderen auslösen und die einem Indianer entsprechen.[4)] "Das Kind sagt etwas in einer Eigenschaft und reagiert in einer anderen, worauf dann seine Reaktion in der zweiten Eigenschaft ein Reiz für es selbst in der ersteren Rolle ist, und so geht der Austausch weiter. So entwickelt sich in ihm und in seiner anderen, antwortenden Identität eine organisierte Struktur. Beide Identitäten pflegen einen Dialog mit Hilfe von Gesten."[5)]
Im Wettkampf, das heißt im organisierten Spiel dagegen, muß das Kind die Haltung aller in das Spiel eingeschalteten Personen übernehmen. Die vom Teilnehmer angenommenen Haltungen der Mitspieler organisieren sich zu einer gewissen Einheit, die wiederum die Reaktion des Einzelnen kontrolliert. Diese organisierte Gemeinschaft, die dem Einzelnen seine ein-

---

1) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 199.
2) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 200.
3) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 200.
4) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 192.
5) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 193.

heitliche Identität gibt, bezeichnet Mead "the generalized other".[1] "Die Haltung dieses verallgemeinerten Anderen ist die der ganzen Gemeinschaft."[2] Sie wird wie die Haltungen der anderen in den direkten Erfahrungsbereich des Einzelnen gebracht und als Element in die Struktur der eigenen Identität eingefügt.
Indem sie die individuellen Handlungen anderer in die organisierte gesellschaftliche oder Gruppenhaltung hereinbringt, entwickelt sich die Identität. Sie wird zu einer individuellen Spiegelung der allgemeinen, systematischen Muster des gesellschaftlichen oder Gruppenverhaltens, die der Einzelne durch den Mechanismus seines Zentralnervensystems genauso gegenüber sich selbst einnimmt, wie er die individuellen Haltungen anderer einnimmt.[3]

cc. Die Spaltung der Identität

Jede einzelne Identität hat ihre spezifische Individualität, das heißt das Individuum ist mehr als lediglich Reflex seiner Umwelt.[4] Nicht nur die Antizipation der organisierten Haltungen der anderen - the generalized other -, sondern auch die eigene Antwort des Individuums machen dessen Identität aus. Dieser doppelte Aspekt der Identität wird in der Aufspaltung des "Selbst" in ein "me" und ein "I" berücksichtigt.[5] Beim Austausch der vokalen Gesten existiert diese Differenzierung noch nicht. "Insofern nun der Einzelne in sich die Haltungen der anderen auslöst, entwickelt sich eine organisierte Gruppe von Reaktionen. Die Übernahme aller dieser organisierten Haltungen gibt ihm sein 'me', das heißt die Identität, deren er sich bewußt wird."[6]
Auf die Existenz dieses "me" reagiert das Individuum als ein "I". Dieses "I" ist für Mead jedoch mehr als eine Residualgröße. Was die schöpferische Kraft für die Evolution, Entfaltung und Vervollkommnung der Gesellschaft darstellt, ist sie auch für das Individuum. Das "I" ist jener Teil der Identität, der schöpferisch, frei und unbestimmt ist;

---

1) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 196.
2) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 196.
3) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 203.
4) Vgl. Gross, P.: Reflexion, Spontaneität und Interaktion, Zur Diskussion soziologischer Handlungstheorien, (Verlag Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1972, S. 86.
5) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 216 ff.
6) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 218.

es liefert das Gefühl der Freiheit und der Initiative.[1)]
"Das 'I' kann auch destruktiv und gewalttätig werden. Es kann Konventionen durchbrechen und gesellschaftlich anerkannte Haltungen verunsichern. Die Reaktion des 'I' ist nicht nur unkonventionell, sie ist in der Regel auch nicht kontrollierbar, sie ist jedenfalls nie völlig unter Kontrolle zu bringen."[2)]
Das Zusammenspiel von gesellschaftlichem, kontrollierendem "me" und spontanem, unkontrollierbarem "I" ist weitgehend von der Situation abhängig.[3)] "Beide Aspekte 'I' und 'me' sind für den vollen Ausdruck der Identität absolut notwendig."[4)]
Um einer Gemeinschaft anzugehören, um als Staatsbürger zu existieren, muß man die Haltung der anderen in einer Gruppe einnehmen. "Andererseits reagiert der Einzelne ständig auf die gesellschaftlichen Haltungen und ändert in diesem kooperativen Prozeß eben jene Gemeinschaft."[5)]
Untersucht man die beiden Extremwerte der Kombination von "I" und "me", so stellt das "konventionelle Wesen" (Mead) ein Individuum dar, dessen Ideen genau denjenigen seines Nachbarn entsprechen. Es ist kaum mehr als ein "me". Im Gegensatz dazu steht die Person, die eine ausgeprägte Persönlichkeit besitzt und auf die organisierte Haltung so reagiert daß ein bedeutender Unterschied zu verzeichnen ist. Bei einer solchen Person ist das "I" die wichtigere Phase der Erfahrung. Das stark betonte innovative Element in der Identität des Künstlers deutet eine derartige Reduzierung der konventionellen Prägung des "me" an. Die gleiche Gewichtung findet sich auch bei gewissen impulsiven Verhaltensweisen.
Das "me" funktioniert im Sinne eines Zensors; es stellt eine gesellschaftliche Kontrolle des Individuums dar. Ein Vergleich des "me" mit dem zensierenden "Ober-Ich" Freuds scheint daher angebracht. Der Hauptunterschied des Mead'schen "I" zu den Antrieben, zum "ES" Freud'scher Prägung, liegt in der Kreativität des "I", wohingegen die Freud'schen Antriebe, das "ES" - obwohl letzte Ursache jeder Aktivität - doch konservativer Natur sind.[6)]

---

1) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellscha (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 221.
2) Gross, P.: Reflexion, Spontaneität und Interaktion, Zur Diskussion soziologischer Handlungstheorien, (Verlag Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1972, S. 88.
3) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellscha (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 242.
4) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellscha (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 243.
5) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellscha (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 243.
6) Vgl. Freud, S.: Abriß der Psychoanalyse, 13. Aufl., (Fischer Bücherei) Frankfurt am Main 1965, S. 10.

Der Vorwurf Steinerts[1], Mead konstatiere lediglich die Unberechenbarkeit, den innovativen Gehalt des "I", ohne dessen Funktionsweise zu erklären, trifft nur teilweise zu. Denn es ist nach Mead das intelligente Verhalten, das - aufbauend auf der Geistigkeit, der reflektiven Intelligenz bzw. dem Bewußtsein - die spontanen Reaktionen des "I" gleichsam zu verhindern oder aufzuschieben vermag. Dieser Aufschub ist als eine Art Selbstgespräch vorstellbar: "Ein Teil der Handlung liegt aber innerhalb des Organismus und wird erst später ausgedrückt."[2]

Dieser Zusammenhang zeigt die Beziehungen zwischen phänomenologischer Soziologie und symbolischem Interaktionismus, denn "im symbolischen Interaktionismus Meads (tritt) die phänomenologische Unterscheidung von schlichtem Dahinleben in der natürlichen Einstellung und von wissenschaftlicher Reflexion in der theoretischen in der Unterscheidung von I und me auf."[3] Hier wird somit deutlich, daß das menschliche Verhalten nicht einfach dem behavioristischen Schema Watsons von "stimulus and response" folgt: "indem sich der Mensch mit jedem Verhalten zugleich zu sich selbst und mit sich selbst verhält, reagiert er nicht unmittelbar und unvermittelt auf Rollenerwartungen oder andere 'Reize', sondern, sich selbst mit in Szene setzend, inszeniert er ein Verhalten."[4]

Wie bereits oben angeführt, verfügt die Theorie des Symbolischen Interaktionismus noch über keinen terminologischen Konsensus. Symptomatisch dafür seien folgende Abweichungen aufgezeigt. Das "self" Meads entspricht der "Ich-Identität" Eriksons.[5] Dieser Auffassung schließt sich auch Dreitzel an, der die Ich-Identität als das Ergebnis eines Vergesellschaftungsprozesses bei Mead als "self" bezeichnet. "Der Ausdruck 'me' taucht nur auf zur Unterscheidung vom 'I' als jener Instanz, die einen Wechsel oder eine Veränderung oder eine Distanzierung vom Ich ermöglicht, also als Aktzentrum fungiert."[6]

---

1) Vgl. Steinert, H.: Die Strategien sozialen Handelns, Zur Soziologie der Persönlichkeit und der Sozialisation, (Juventa Verlag) München 1972, S. 108.
2) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 44.
3) Gross, P.: Reflexion, Spontaneität und Interaktion, Zur Diskussion soziologischer Handlungstheorien, (Verlag Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1972, S. 92.
4) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 108.
5) Vgl. Erikson, E. H.: Identität und Lebenszyklus, Drei Aufsätze, (Suhrkamp Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 188.
6) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 147, Fußnote 33.

Erikson knüpft nicht an Meads "I"-"me"-Relation an, sondern an Hartmanns Begriff der 'Selbst-Repräsentanz.[1] Er kommt aber ebenfalls zu dem Ergebnis, daß die Identitätsbildung sowohl einen Selbst- wie einen Ich-Aspekt besitzt.[2] Krappmann lehnt dagegen die auch bei Goffmann[3] anzutreffenden Begriffe "Selbst" und "Ego" als Synonyma für den Identitätsbegriff ab. "Ego" ist für Krappmann jene Instanz im psychischen Apparat, die in den Konflikten zwischen "ES", "Ober-Ich" und Außenwelt vermittelt. Gegen den Begriff "Selbst" spricht nach Krappmanns Ansicht die Tatsache, daß er die für das Individuum bestehende Problematik, im Rahmen von sozialen Erwartungen seine verschiedenen Auftretensweisen interpretierend zu verknüpfen und in ihrer Widersprüchlichkeit auszudrücken, nicht erfaßt.

II. Die Institutionalisierung sozialen Verhaltens

1. Der Prozeß der Institutionalisierung

Untersucht man die Entstehungsweise des Mead'schen "generalized other", d.h. die Organisation der Haltungen anderer in mir, so spielt der Typisierungsprozeß eine entscheidende Rolle. Im "generalized other" werden die Bewertungen, die Haltungen vieler Einzelner zu einem Muster organisiert. "Die Beiträge jedes einzelnen Anderen verbinden sich mit den Beiträgen mehrerer verschiedener Anderer und bilden auf diese Weise den 'generalisierten Anderen'".[4] In einer spezifischen Interaktionssituation leistet diese Typisierung "eine Vereinfachung des Handlungsraumes, eine Orientierung an der Regelhaftigkeit des Verhaltens ..., eine Reduktion der Komplexität der Umwelt, daher eine Überschaubarkeit der Sozialbeziehungen. Typisierung ermöglicht ..., daß soziales Verhalten Rationalität aufweist."[5]

Die Typisierung des konkreten Anderen als generalisierten Anderen, d. h. die Ausrichtung auf Gleichförmigkeit stellt nach Popitz[6] eine Abstraktionsleistung dar. Derartige Ab-

---

1) Vgl. Erikson, E. H.: Identität und Lebenszyklus, Drei Aufsätze, (Suhrkamp Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 188.
2) Vgl. Erikson, E. H.: Identität und Lebenszyklus, Drei Aufsätze, (Suhrkamp Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 191.
3) Vgl. Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1971, S. 24
4) Gerth, H.; Mills, C. W.: Person und Gesellschaft, Die Psychologie sozialer Institutionen, (Athenäum-Verlag) Frankfurt am Main-Bonn 1970, S. 88.
5) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 163.
6) Popitz, H.: Soziale Normen, in: Europäisches Archiv für Soziologie, Vol. 2, 1961, S. 185-198, S. 189, Fußnote.

straktionsleistungen werden aber nicht nur von mir, sondern auch - z. B. in einer Vis-à-Vis-Situation - vom Interaktionspartner erbracht. Diese Reziprozität der Typisierungen ist keinesfalls statisch. Die Typisierungsschemata können bzw. müssen von Zeit zu Zeit revidiert und modifiziert werden.

Der Bestand an Typisierungen der Interaktionspartner "tritt in der Vis-à-Vis-Situation in eine fortwährende 'Verhandlung' ein."[1] Auch für diese Verhandlungen stehen in der alltäglichen Wirklichkeit Typisierungsmuster zur Verfügung. D. h., daß ich während der Interaktion den Anderen als Typus erfasse und mich mit ihm in einer Kontaktsituation befinde, die ebenfalls typisch ist. "Die Typen gesellschaftlicher Interaktionen werden in steigendem Maße anonymer, je weiter die Interaktion von der Vis-à-Vis-Situation entfernt ist."[2] Ferner wird der Anonymitätsgrad der Typisierung vom jeweiligen Interesse und der Intimität beeinflußt.

Die physische und psychische Ökonomie veranlaßt das Individuum sein Handeln zu habitualisieren. "Habitualisierung in diesem Sinne bedeutet, daß die betreffende Handlung auch in Zukunft ebenso ausgeführt werden kann."[3] Die Konstellation, die einmal im Rahmen von Zweck und Mittel aufscheint, scheint ein anderes Mal im Rahmen von Ursache und Wirkung auf."[4]
Werden nun auch die habitualisierten Handlungen reziprok durch Typen von Handelnden typisiert, so findet Institutionalisierung statt.[5] Jede Typisierung, die auf diese Weise vorgenommen wird, ist nach Luckmann/Berger eine Institution. Für ihr Zustandekommen wichtig sind somit die Reziprozität der Typisierung und die Typik nicht nur der Akte, sondern auch der Akteure.
Neben der Typisierungsforderung stellen Historizität und Kontrolle weitere Voraussetzungen der Institutionen dar: Typisierung ist ein Prozeß, der im Laufe einer gemeinsamen Ge-

---

1) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 34.
2) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 34.
3) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 56.
4) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 167.
5) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 58.

chichte zustande kommt. Ferner wird durch die bloße Tatsache ihres Vorhandenseins menschliches Verhalten kontrolliert, was auch Mead in seiner Definition berücksichtigt: nstitution ist letztlich nichts anderes "als eine Organisation von Haltungen der anderen, die das Verhalten kontrollieren und bestimmen."[1)]

2. Die Institutionen als soziale Kontrolle

a. Der normative Charakter der Institutionen

Institutionen fordern die Individuen auf, die im Laufe der gemeinsamen Geschichte entwickelten Typisierungen anzuwenden. Hiermit gewinnen die Typisierungen normativen Charakter, "sie werden zu Typisierungsschemata, die dem Verhalten zwar eine gewisse Variationsbreite einräumen, deren Grenzen man aber nicht ohne Not überschreiten wird."[2)] Je weiter man sich von der face-to-face-Situation entfernt, desto unbedeutender werden die nicht in das Schema der Typisierung fallenden Züge und desto abstrakter darf die Typisierung ausfallen.
Die Forderung nach Typisierung ist das die sozialen Normen charakterisierende Merkmal. In diesem Sinne wird auch von Popitz der Normbegriff dargestellt.[3)] Dreitzel definiert eine soziale Norm "als die Chance, daß ein erwartetes Verhalten realisiert wird."[4)] Zwar unterscheidet Spittler[5)] drei Bedeutungen des Normbegriffes - Normen als Verhaltensgleichförmigkeit, Normen als Verhaltensforderung und Normen als Verhaltensbewertungen -, seine Normdefinition bezieht sich aber hauptsächlich auf den Forderungscharakter: Normen sind "Verhaltensforderungen für wiederkehrende Situationen."

Der Normbegriff ist gegenüber dem Wertbegriff abzugrenzen. Parsons[6)] definiert den Wert als dasjenige "Element eines gemeinsamen symbolischen Systems, das als Kriterium oder Standard der Auswahl zwischen den einer Situation inhärenten Orientierungsalternativen dient." Werte sind unspezifisch, vage und allgemein gehalten; sie sind für das individuelle Verhalten eher richtungsweisend als daß sie konkrete Vorschriften enthielten.[7)]

---

1) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 255.
2) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 110.
3) Vgl. Popitz, H.: Soziale Normen, in: Europäisches Archiv für Soziologie, Vol. 2, 1961, S. 185-198, S. 190.
4) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 112.
5) Vgl. Spittler, G.: Norm und Sanktion, Untersuchungen zum Sanktionsmechanismus, (Walter Verlag) Olten-Freiburg im Breisgau 1967, S. 9.
6) Parsons, T.: The Social System, (Free Press) Glencoe, Ill., 1951, zitiert in: Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S.11.
7) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 112.

Normative Werte, das heißt Normen, sind dagegen konkret und beziehen sich jeweils auf einen bestimmten Handlungsablauf. Normen gelten als "spezifische, konkrete und mit äußeren Sanktionen verbundene Verhaltensregeln, während die Werte internalisierte Verhaltensorientierungen allgemeiner Art sind, in denen sich ein je kulturell variierendes Sinnverständnis des sozialen Handelns ausdrückt."[1)]
Liegen Verhaltensregelmäßigkeiten vor, für die es keinen besonderen Kontrollmechanismus gibt, die die Einhaltung garantieren, spricht man im allgemeinen von Brauch.[2)] Konventionen dagegen liegen nach Weber dann vor, wenn eine Abweichung von den Verhaltensregelmäßigkeiten auf eine Mißbilligung stößt.[3)] Sie unterscheiden sich aber von den Institutionen insofern, als sie nicht wie letztere untereinander verflochten sind.[4)]

b. Die Sanktionspotenz der Institutionen

Als soziale Sanktionen werden alle Reaktionen bezeichnet, "mit denen ihr Absender absichtlich zum Verhalten ihres Empfängers wertend Stellung nimmt, sei es verbal beziehungsweise symbolisiert, oder dadurch, daß eine unausgesprochene Wertung als Begründung einer Teilnahmeveränderung dient."[5)]
Die Sanktionswirkung der sozialen Institutionen zeigt zwei Aspekte. "Die primäre soziale Kontrolle ergibt sich ... durch die Existenz von Institutionen überhaupt. Wenn ein Bereich menschlicher Tätigkeit institutionalisiert ist, so bedeutet das eo ipso, daß er unter sozialer Kontrolle steht."[6)] Diese primäre Kontrollwirkung funktioniert über die individuelle Selbstkritik, indem der Einzelne die Haltungen anderer und die Haltungen der organisierten gesellschaftlichen Gruppen gegenüber sich selbst einnimmt, so daß sich ihm der allgemeine gesellschaftliche Erfahrungs- und Verhaltensprozeß direkt in seinen eigenen Erfahrungen präsentiert.[7)]

---

1) Dreitzel, H. P. Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 113.
2) Vgl. Spittler, G.: Norm und Sanktion, Untersuchungen zum Sanktionsmechanismus, (Walter-Verlag) Olten-Freiburg im Breisgau 1967, S. 10.
3) Vgl. Weber, M.: Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriß der verstehenden Soziologie, (Verlag Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1964, S. 21 u. S. 24, zitiert nach: Spittler, G.: Norm und Sanktion, Untersuchungen zum Sanktionsmechanismus, (Walter-Verlag) Olten-Freiburg im Breisgau 1967, S. 10.
4) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 312.
5) Schumann, K. F.: Zeichen der Unfreiheit, Zur Theorie und Messung sozialer Strukturen, (Verlag Rombach) Freiburg im Breisgau 1968, S. 61.
6) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 59.
7) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 301.

Er ist dadurch fähig, sein Verhalten bewußt und kritisch im Hinblick auf seine Beziehungen sowohl zur gesellschaftlichen Gruppe als Ganzer wie zu ihren anderen Mitgliedern aufgrund dieses gesellschaftlichen Prozesses zu beherrschen und zu lenken. Das heißt, daß kontrolliertes Verhalten durch die Selbstkritik gesellschaftlich kontrolliertes Verhalten ist. Die Schlüsselstellung der primären Kontrollwirkung sozialer Institutionen nimmt somit der "generalized other" ein, in dessen Auftreten der gesellschaftliche Prozeß das Verhalten der Individuen beeinflußt, das heißt die Gemeinschaft die Kontrolle über das Verhalten ihrer einzelnen Mitglieder ausübt.[1] In der Form des "me" als Ausdruck gesellschaftlicher Forderungen wird dabei die individuelle Identität kontrolliert.
Die sekundäre beziehungsweise nachträgliche Sanktionswirkung der sozialen Institutionen liegt in den zusätzlichen Kontrollmaßnahmen, die eigens zur Festigung einer Institution eingesetzt werden, sofern die Institutionalisierungsvorgänge selbst zum eigenen Erfolg nicht ganz ausreichen.[2] Berger/Luckmann[3] bringen als Beispiel für eine derartige Zwangsmaßnahme ein Gesetz, das vorsähe, jeden, der das Inzesttabu bricht, zu köpfen. Daß eine derartige Schreckenssanktion dauernd aufrechterhalten werde, sei unwahrscheinlich - außer, wenn die Institution selbst, für die das Inzesttabu steht, vom Zerfall bedroht sei. Es sei nun barer Unsinn zu sagen, die menschliche Sexualität stünde unter Kontrolle, weil ein paar Leute geköpft werden. Sie ist vielmehr unter sozialer Kontrolle im Sinne und Verlauf der für ihre Institutionalisierung jeweils zuständigen Geschichte.

3. Die Determinanten der institutionalen Ordnung

a. Die Reichweite der institutionalen Ordnung

Untersucht man die Restriktionen einer institutionalen Ordnung, so stellt sich die Frage nach dem Institutionalisierungsgrad der Gesamtheit sozialen Handelns in einer Gesellschaft, das heißt die Reichweite oder Dichte der institutionalen Ordnung. Grundsätzlich kann jedes soziale Handeln institutionalisiert werden. Der Anteil institutionalisierter Tätigkeiten verglichen mit dem Bereich nicht institutionalisierter Tätigkeiten hängt von den Relevanzstrukturen der konkreten Gesellschaft ab.[4]

---

1) Vgl. Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 198.
2) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 59.
3) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 59.
4) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 84.

"Wenn viele oder die meisten Relevanzstrukturen Gemeingut einer Gesellschaft sind, so muß die Institutionalisierung sehr weit gehen. Sind nur wenige Relevanzstrukturen allgemein verbindlich, so sind der Institutionalisierung engere Grenzen gesetzt."[1] Luhmann spricht in diesem Zusammenhang vom Gesetz der Entsprechung von Weltkomplexität und Systemkomplexität.[2]

Ein idealtypisches Extrem institutionaler Ordnungen ist die Gesellschaft, in der die Institutionalisierung total ist. Diese institutionale Ordnung würde den gesamten Lebensbereich umfassen, es gäbe nur gemeinsame Probleme.[3] "Das entgegengesetzte Extrem wäre eine Gesellschaft, die nur ein gemeinsames Problem hat und deren Institutionalisierung sich nur auf Tätigkeiten erstreckt, die mit diesem Problem zu tun haben."[4] Dieser Typus kommt realiter nicht bei Makrogesellschaften vor, sondern lediglich in sozialen Mikrogebilden, z. B. Vereinen, Verbänden etc.

Ausgehend von Gehlens[5] Institutionenlehre unter Berücksichtigung der Beziehungen zwischen Institutionen und Bedürfnissen in der Theorie von Malinowski[6], entwickelte Schelsky[7] eine Theorie der Entwicklung und Wandlung der Institutionen.

Nach dieser Theorie entwickelt sich die institutionale Ordnung einer Gesellschaft aus dem System der menschlichen Grundbedürfnisse.[8]

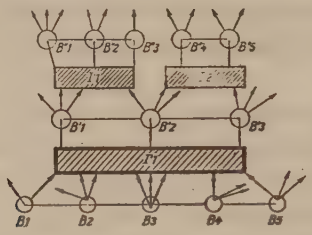
Die Institutionalisierung, das heißt nach Schelsky "die schöpferische Versachlichung und Vergegenständlichung der Bedürfnisbefriedigung" ermöglicht erst die individuelle "Hintergrundserfüllung"[9], das heißt die gesicherte Dauerbefriedigung primärer Bedürfnisse.

Aus diesem Erfüllungsbestand heraus entwickelt das institutionelle Verhalten Folgebedürfnisse: tertiäre, quartäre usw. (vgl. nachstehende Graphik), "d. h. also abgeleitete

---

1) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag)Frankfurt am Main 1966, S. 84.
2) Vgl. Luhmann, N.: Soziologie als Theorie sozialer Systeme, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Bd. 19, 1967, S. 625.
3) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 84.
4) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 85.
5) Vgl. hierzu Gehlen, A.: Urmensch und Spätkultur, Philosophische Ergebnisse und Aussagen, 2. Aufl., (Athenäum-Verlag) Bonn 1964; Gehlen, A.: Die Seele im technischen Zeitalter, Sozialpsychologische Probleme in der industriellen Gesellschaft, (Rowohlt Verlag) Hamburg 1966; Jonas, F.: Die Institutionenlehre Arnold Gehlens, (J.C.B. Mohr (Paul Siebeck)) Tübingen 1966.
6) Vgl. hierzu Malinowski, B.: A Scientific Theory of Culture and Other Essays, (North Carolina Press) Chapel Hill 1944; Malinowski, B.: The Dynamics of Cultural Change, An Inquiry into Rare Relations in Africa, (Yale University Press) New Haven 1949.
7) Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965.
8) Vgl. Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965, S. 38.
9) Vgl. Gehlen, A.: Urmensch und Spätkultur, Philosophische Ergebnisse und Aussagen, 2. Aufl., (Athenäum-Verlag) Bonn 1964, S. 50.

Bedürfnisse höheren Grades, die ihrerseits zu einem Weitertreiben der sozialen Institutionenbildung auffordern."[1)]



Quelle: Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965, S. 40.

b. Die Reagibilität der Beziehungen zwischen den Segmenten der institutionalen Ordnung

Ein weiterer Aspekt der Variabilität institutionaler Ordnung stellen die Interdependenzen der sich im Rahmen der Institutionalisierung menschlicher Bedürfnisbefriedigung entwickelnden Segmente der institutionalen Ordnung dar. Die wachsende Anzahl und Komplexität dieser Subsinnwelten bedingen einerseits Abschirmung gegenüber Außenseiter, andererseits ist ihre Existenz auf die Legitimation und Billigung der Außenwelt angewiesen. Dieses Dilemma der Rechtfertigung kann mitunter zur Entinstitutionalisierung gewisser Bereiche des gesellschaftlichen Lebens führen. Institutionalisierung muß - um dies zu vermeiden - "geleistet" werden, das heißt, daß Institutionalisierung als Reduktion von Komplexität kein Tatbestand ist, das heißt einmalig und damit für immer gewonnenes Faktum, sondern stets Ereignis bleibt.[2)]

Die Stabilität sozialer Institutionen basiert auf den Interdependenzen zwischen den menschlichen Bedürfnissen und den Institutionen.[3)] Jede Institution ist in bezug auf die in ihr erfüllten Bedürfnisse vielseitig, das heißt sie ist "niemals funktional nur auf ein einziges Grundbedürfnis bezogen",[4)] sondern stellt eine Funktionssynthese dar. Das wiederum bedeutet für die menschlichen Bedürfnisse, daß Befriedigung nicht aus-

1) Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965, S. 39.
2) Vgl. Haferkampf, H.: Soziologie als Handlungstheorie, P. L. Berger/T. Luckmann, G.C. Homans, N. Luhmann, G. H. Mead, T. Parsons, A Schütz, M. Weber in vergleichender Analyse und Kritik, (Bertelsmann Universitätsverlag) Düsseldorf 1972, S. 36. Ferner Luhmann, N.: Vertrauen, Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 2. Aufl., (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968.
3) Vgl. Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965, S. 39.
4) Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965, S. 39.

schließlich im Rahmen einer speziellen Institution geschieht, sondern daß eine Aufteilung der Erfüllungsmöglichkeiten der einzelnen Bedürfnisse auf mehrere institutionale Verhaltensweisen vorhanden ist.[1)]
Somit läßt sich die Stabilität institutionalisierter Subsinnwelten bestimmen

"1. als die relative Konstanz der Quantität der in ihr befriedigten Bedürfniskorrelationen und Antriebskombinationen,
2. als die Aufrechterhaltung der wechselseitigen Leistungsabhängigkeit des hierarchischen Bedürfnisabbaus, und
3. als die Fortführung der hierarchischen Entwicklungsrichtung der Kultur dadurch, daß die sich aus jeder Institution ergebenden Folgebedürfnisse jeweils ihre neue institutionelle Lösung finden."[2)]

Zwar besitzt jede Institution eine gewisse Elastizität und Regulierbarkeit gegenüber Veränderungen der in ihr untergebrachten Antriebe, "verändern sich aber, um einen Grenzfall zu nehmen, alle Bedürfnisquellen einer Institution gleichsinnig in Richtung einer Steigerung oder einer Schwächung ihrer Intensität, so wird damit die Möglichkeit der elastischen Regulierbarkeit in sich sofort aufgeschoben."[3)] Daraus lassen sich die beiden Grundtypen der Unstabilität sozialer Institutionen erkennen: einmal die grundsätzliche Unterschreitung der notwendigen Intensität aller oder einzelner Faktoren der institutiontragenden Bedürfnisrelation, zum anderen die Intensitätsübersteigerung.[4)]
Aufgrund der Interdependenzen zwischen den einzelnen institutionalisierten Subsinnwelten können im historischen Prozeß ihrer Entfaltung Disproportionalitäten auftreten, die zu interinstitutionellen Konflikten führen. Nach Ogburn wird eine derartige Erscheinung als "cultural lag" bezeichnet.[5)] Ein "cultural lag" tritt dann ein, "wenn von zwei miteinander in Wechselbeziehung stehenden Kulturelementen das eine sich früher oder stärker verändert als das andere und dadurch das zwischen ihnen bisher vorhandene Gleichgewicht stört ". Dadurch können sowohl die allgemeinverbindlichen Rechtfertigungen der institutionalen Ordnung als auch die Speziallegitimationen besonderer Institutionen oder Subsinnwelten empfindlich gestört werden.[6)]

---

1) Vgl. Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965, S. 39. Ferner: Gehlen, A.: Die Seele im technischen Zeitalter, Sozialpsychologische Probleme in der industriellen Gesellschaft, (Rowohlt Verlag) Hamburg 1966, S. 43.
2) Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965, S. 40.
3) Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965, S. 41.
4) Vgl. Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965, S. 41.
5) Vgl. Ogburn, W. F.: Die Theorie des "Cultural Lag", in: Dreitzel, H. P. (Hrsg.): Sozialer Wandel, Zivilisation und Fortschritt als Kategorie der soziologischen Theorie, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1967, S. 329.
6) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 94.

B. Die Rollenbildung als Institutionalisierung von Typisierungsschemata und Relevanzbereichen

I. Die gesellschaftliche Rollentypologie als notwendige Ergänzung zur Institutionalisierung des Verhaltens

Wie bereits dargestellt wurde, basiert die institutionale Ordnung einer Gesellschaft auf der Typisierungsforderung sozialen Verhaltens. Diese Reduzierung sozialer Komplexität bezieht sich auf die Akteure, die Handlung und die Situation der jeweiligen Interaktion. Jeder individuelle Relevanzbereich innerhalb einer Subsinnwelt erfordert aufgrund des speziellen Wissensvorrates andere Typisierungsschemata. "Als Relevanzbereich bezeichnet A. Schütz den Bereich der für eine bestimmte Interessenssphäre bedeutungsvollen Gegebenheiten."[1)]
Aufgrund der Vielfalt individueller Teilhabe an Relevanzbereichen muß das Individuum die dem in der jeweiligen Handlung aktuellen Relevanzbereich entsprechenden Typisierungsschemata und Wissensvorräte aktualisieren bzw. bei Wechsel des Relevanzbereiches ablegen. Das aber bedeutet, daß sich ein für einen bestimmten Bereich relevantes Typisierungsschema losgelöst von der individuellen Performanz und von den veränderlichen subjektiven Vorgängen, die sich begleiten, begreifen. Die entsprechenden Aktionen sind durch jeden Akteur des entsprechenden Typus nachvollziehbar. "Der Handelnde identifiziert sich in actu mit den gesellschaftlich objektiven Verhaltenstypisierungen und stellt die Distanz zu ihnen wieder her, wenn er später über sein Verhalten nachdenkt."[2)] Dadurch werden der dem "me" entsprechende Teil der Identität und der "generalized other" nicht als einzigartig, sondern als austauschbare Typen empfunden.[3)] Insofern kann der in der Mead'schen Theorie als role-taking bezeichnete Prozeß, das heißt die Obernahme der Haltung anderer, treffender als "role-making" bezeichnet werden.
Eine soziale Rolle liegt nun dann vor, "wenn diese Form der Typisierung sich innerhalb der Zusammenhänge eines objektivierten Wissensbestandes ereignet, der einer Mehrheit von Handelnden gemeinsam zu eigen ist."[4)] Die Typen von Handelnden werden dabei als

---

1) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 114.
2) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 78
3) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 78
4) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 78

Rollenträger bezeichnet. Die sozialen Rollen stellen so den Vermittler zwischen institutionaler Ordnung und Individuum her, indem sie die Institutionen der individuellen Erfahrung einverleiben. Mittels der sozialen Rollen werden die Kontrollfunktionen der Institutionalisierung ausgeübt.[1] Dem Rollenträger steht zur Ausübung seiner Rolle eine Skala typisierter Verhaltensweisen zur Verfügung, die zwar - rollentypspezifisch unterschiedlich - Toleranzen beinhalten, prinzipiell aber klar abgegrenzt sind und somit zugunsten der Reduktion sozialer Komplexitäten als Restriktion individuellen Entfaltungsstrebens gelten.
In der Rollenstruktur - insbesondere der Rollentypologie - wird die Gesellschaftsordnung repräsentiert, denn die soziale Rolle repräsentiert einerseits sich selbst - z. B. die Lehrerrolle -, andererseits aber auch den korrespondierenden Rollenkomplex, das heißt die gesamte Institution; hier die Bildungsinstitution.
Die Repräsentation der gesellschaftlichen Ordnung via soziale Rollen ist jedoch unterschiedlich ausgeprägt, denn nicht alle Rollen nehmen an dieser Funktion in gleichem Maße teil. Es gibt soziale Rollen, die keine andere Funktion als die symbolische Repräsentanz der institutionalen Ordnung haben,[2] z. B. die Rolle des Bundespräsidenten oder die des Papstes. "Andere Rollen erhalten solche Funktionen von Zeit zu Zeit, in Ergänzung der banaleren Rollen, die sie routinemäßig spielen. So kann z. B. der Richter in einem besonderen Falle die totale Integration der Gesellschaft repräsentieren."[3]

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die notwendige Ergänzung der institutionalen Ordnung durch die gesellschaftliche Rollentypologie auf dem dualen Charakter der Rollenfunktion beruht. Denn einerseits erfährt die institutionelle Ordnung ihre Repräsentanz in und mittels der sozialen Rollen, andererseits wird das Individuum mittels der Rollen, die es spielt, "in einzelne Gebiete gesellschaftlich objektivierten Wissens eingewiesen, nicht allein im engeren kognitiven Sinne, sondern auch in den des 'Wissens' um Normen, Werte und sogar Gefühle."[4]

II. Die Darstellung und historische Entwicklung der rollentheoretischen Konzeptionen

Es wurde versucht, die Ableitung der Kategorie Rolle aufbauend auf dem symbolischen Interaktionismus über die Bildung sozialer Institutionen als deren notwendige Ergänzung darzustellen. Um dem möglichen Trugschluß vorzubeugen, es existiere "die" Rollentheorie oder es gäbe "den" klar abgegrenzten Rollenbegriff, soll im folgenden ein kurzer und

---

1) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 79.
2) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 79.
3) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 81.
4) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 81.

deshalb sowohl in der Anzahl der angeführten Autoren als auch der ihrer Theorien unvollständiger Oberblick über die historische Entwicklung der rollentheoretischen Konzeptionen dargestellt werden.

1. Die amerikanischen Rollenkonzeptionen

Biddle und Thomas[1] nennen drei Autoren, denen das Verdienst zuzuschreiben ist, die Grundlagen geschaffen zu haben, aus denen sich die verschiedenen Rollenkonzeptionen ableiten lassen: das waren in den dreißiger Jahren Mead[2] ("Mind, Self and Society", 1934), Moreno[3] ("Who shall survive?", 1934) und Linton[4] ("The Study of Man", 1936). Meads Konzeption des Rollenbegriffes läßt sich aus seiner Theorie der symbolischen Interaktion ableiten, die bereits oben ausführlich dargestellt wurde. Seine Rollenkonzeption basiert auf drei Aspekten: 1. dem Prozeß der Rollenübernahme ("role-taking"), 2. dem Spielen der Rolle ("role-playing") und 3. der Vorgabe, eine Rolle zu spielen ("playing-at a role")[5]. Im role-taking-Prozeß kommt jener Verallgemeinerungsprozeß zustande, in dem die einzelnen Personen einer Gruppe von ihren individuellen Besonderheiten absehen und sich nach dem "generalized other" ausrichten. "Role-playing" bedeutet das konkrete Spielen der an eine Position gebundenen Verhaltensmuster, das heißt die individuelle Ausgestaltung der in einer bestimmten Situation übernommenen Rolle. "Der dritte Mead'sche Begriff, das 'playing-at a role', bezeichnet das Spielen einer Rolle in der Form der Vortäuschung, der Vorspiegelung."[6] Dieser auch sozialisationstheoretisch fundamentale Vorgang beinhaltet die beiden Elemente Rollenübernahme und Rollenspiel.

Moreno entwickelt in seinen Grundlagen der Soziometrie das Konzept des Rollenspielens (role-playing), das er dem Mead'schen role-taking gegenüberstellt. Für ihn stellt die Rollenübernahme lediglich eine "Kulturkonserve" dar; das Rollenspiel dagegen ist ein experimenteller Vorgang, angemessene Rollenperformanzen zu üben. "Während Moreno in seinem frühen Werk (1934) die Begriffe Rolle (role) und Rollenspielen (role-playing)

---

1) Vgl. Biddle, B. J.; Thomas, E. J. (Hrsg.): Role Theory: Concepts and Research, (John Wiley & Sons, Inc.) New York-London-Sydney 1966.
2) Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973.
3) Moreno, J. L.: Who shall survive?, Foundations of Sociometry, Group Psychotherapy and Sociodrama, (Beacon) New York 1953, Deutsch: Die Grundlagen der Soziometrie, Wege zur Neuordnung der Gesellschaft, (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1954.
4) Linton, R.: The Study of Man, An Introduction, (Appleton-Century-Crofts, Inc.) New York 1936.
5) Vgl. Coburn-Staege, U.: Der Rollenbegriff, Ein Versuch der Vermittlung zwischen Gesellschaft und Individuum, (Quelle & Meyer) Heidelberg 1973, S. 20.
6) Coburn-Staege, U.: Der Rollenbegriff, Ein Versuch der Vermittlung zwischen Gesellschaft und Individuum, (Quelle & Meyer) Heidelberg 1973, S. 21.

verwandte, unterscheidet er später (1960)[1] zwischen drei Rollenkategorien: (1) psychosomatische Rollen wie der Schläfer, der Esser, der Spaziergänger usw., (2) psychodramatische Rollen wie eine Mutter, ein Lehrer usw., (3) soziale Rollen wie die Mutter, der Lehrer usw. Die Entstehung einer Rolle geht über zwei Etappen: Rollenvorstellung ('role-perception') und Rollen-Spiel ('role-enactment')"[2].

1936 veröffentlichte Linton seine "Study of Man", in der er sein Konzept über die Beziehung zwischen Rolle und Status entwickelte. "Ein Status im abstrakten Sinne ist eine Position in einem besonderen Muster: ... Der Status irgendeines Individuums bedeutet die absolute Summe aller Statusse, die es innehat. Er repräsentiert seine Position in bezug auf die Gesamtgesellschaft ... Ein Status ist - im Unterschied zum Individuum, das ihn innehaben kann - einfach eine Reihe von Rechten und Pflichten."[3]
Dabei ist zu unterscheiden zwischen dem "ascribed status" und dem "achieved status". "Ascribed statuses are those which are assigned to individuals without reference to their innate differences or abilities. They can be predicted and trained for from the moment of birth. The achieved statuses are, as a minimum, those requiring special qualities, although they are not necessarily limited to these. They are not assigned to individuals from birth but are left open to be filled through competition and individual effort. The majority of the statuses in all social systems are of the ascribed type and those which take case of the ordinary day-to-day business of living are practically always of this type."[4]
Die Rolle repräsentiert nach Linton den dynamischen Aspekt eines Status. Läßt das Individuum die Rechte und Pflichten, die einen Status konstituieren, wirksam werden, so führt es eine Rolle aus. Rolle und Status sind völlig untrennbar: "They are no roles without statuses or statuses without roles."[5]

In seinem späteren Werk "The Cultural Background of Personality"[6] modifiziert Linton sein Rollenkonzept in der Weise, daß er nun unter Rolle nicht nur das tatsächliche Verhalten des Inhabers eines Status versteht, sondern auch dessen erwartetes Verhalten miteinbezieht.

---

1) Vgl. Moreno, J. L.: The Sociometry Reader, (Free Press) Glencoe, Ill., 1960.
2) Coburn-Staege, U.: Der Rollenbegriff, Ein Versuch der Vermittlung zwischen Gesellschaft und Individuum, (Quelle & Meyer) Heidelberg 1973, S. 22.
3) Linton, R.: The Study of Man, An Introduction, (Appleton-Century-Crofts, Inc.) New York 1936, S. 113, zitiert nach: Claessens, D.: Rolle und Macht, 2. Aufl., (Juventa Verlag) München 1970, S. 15.
4) Linton, R.: The Study of Man, An Introduction, (Appleton-Century-Crofts, Inc.) New York 1936, S. 115.
5) Linton, R.: The Study of Man, An Introduction, (Appleton-Century-Crofts, Inc.) New York 1936, S. 114.
6) Linton, R.: The Cultural Background of Personality, 6. Aufl., (Routledge & Kegan) London 1964.

Analog zu Lintons Trennung von achieved und ascribed status entwickelte Nadel[1] die Begriffe "recruitment roles" (zugeschriebene Rollen) und "achievement roles" (erworbene Rollen). Nadel ist die Einführung des "Rollenverhaltens" als Komponente der Rolle zu verdanken.[2]

Goffman[3] erklärt den Begriff der Rolle vom sozialpsychologischen Standpunkt aus in Analogie zum Schauspieler. Darin kommt die Tendenz zum Ausdruck, Rollenverhalten als etwas Angelerntes, Uneigentliches zu verstehen. In einem späteren Werk stellt Goffman das Phänomen der Rollendistanz dar als Diskrepanz zwischen dem konkreten Rollenverhalten und den Erwartungen, die an eine bestimmte Rolle gestellt werden.[4] Rollendistanz bezeichnet die "effektiv ausgedrückte scharfe Trennung zwischen dem Individuum und seiner Rolle".[5] Im Goffman'schen Ansatz kommt somit die grundsätzliche Trennbarkeit der Rolle von ihrem Träger zum Vorschein, eine Auffassung, die später von den deutschen Rollentheoretikern größtenteils übernommen wurde.

Mehr aus der strukturell-funktionalen Perspektive ist Bantons Aufteilung der Rollen in Basis-Rollen, allgemeine Rollen und unabhängige Rollen zu verstehen.[6] Während die Basis-Rollen den zugeschriebenen Rollen entsprechen, die allgemeinen Rollen den erworbenen haben die unabhängigen Rollen nur geringe Konsequenzen für das Spielen anderer Rollen. Parsons Rollenbegriff knüpft an den kulturanthropologischen Ansatz Lintons an.[7] Aus seinem Handlungsmodell leitet Parsons die drei Arten von Systemen ab: das "personality system", das "social system" und das "cultural system".[8] Wertorientierungen und Handlungsmotivationen eines einzelnen Akteurs organisieren sich im "personality system".[9] Das "social system" stellt den interdependenten Zusammenhang der Aktionen mehrerer Hande der dar. Die gesellschaftlichen Beziehungsmuster werden als Folge des "cultural systems" aufgefaßt. Über die Institutionalisierung, nach Parsons die Integration ins "social syst und die Internalisierung als Integration ins "personality system" wird das "cultural

---

1) Nadel, S. F.: The Theory of Social Structure, (Cohen & West) London 1956.
2) Vgl. Coburn-Staege, U.: Der Rollenbegriff, Ein Versuch der Vermittlung zwischen Gesel schaft und Individuum, (Quelle & Meyer) Heidelberg 1973, S. 27.
3) Vgl. Goffman, E.: The Presentation of Self in Everyday Life, (Doubleday & Company, Inc.) New York 1959, Deutsch: Wir alle spielen Theater, Die Selbstdarstellung im Alltag, (R. Piper & Co.) München 1969.
4) Vgl. Goffman, E.: Role Distance, in: Goffman, E.: Encounters, Two Studies in the Soci logy of Interaction, 6. Aufl., (Bobbs-Merrill) Indianapolis, Ind., 1961, S. 73.
5) Coburn-Staege, U.: Der Rollenbegriff, Ein Versuch der Vermittlung zwischen Gesellscha und Individuum, (Quelle & Meyer) Heidelberg 1973, S. 26.
6) Vgl. Banton, M.: Roles, An Introduction to the Study of Social Relations, (Tavistock Publication Ltd.) London 1965.
7) Vgl. Joas, H.: Die gegenwärtige Lage der soziologischen Rollentheorie, (Athenäum Verl Frankfurt am Main 1973, S. 30.
8) Vgl. Parsons, T.; Shils, E. A. (Hrsg.): Toward a General Theory of Action, 3. Aufl., (Harper & Row) New York 1965; Ferner: Parsons, T.: The Social System, (Free Press) Glencoe, Ill., 1951.
9) Vgl. Joas, H.: Die gegenwärtige Lage der soziologischen Rollentheorie, (Athenäum Verl Frankfurt am Main 1973, S. 28.

system" in die beiden anderen Systemarten integriert. "Wie die Werte als Elemente des Wertsystems und die Bedürfnisdispositionen als die Elemente des Personalsystems aufzufassen sind, so begreift Parsons als Elemente des sozialen Systems jene Einheit, die sich aus Werten ergibt, auf Interaktionen bezieht und auf Bedürfnisdispositionen stützt. Er nennt diese Status und Rolle, je nachdem ob der strukturelle oder funktionale Aspekt im Vordergrund steht. Oft spricht er deshalb vom status-role-bundle."[1] "Eine Rolle ist demnach das organisierte System der Teilhabe eines Individuums an einem sozialen System mit speziellem Bezug auf die Organisation dieses sozialen Systems als einer Gemeinschaft."[2] An anderer Stelle wird der Rollenbegriff bestimmt als "organisierter Sektor der Handlungsorientierung eines Akteurs"[3] und als die wechselseitige Durchdringung von Persönlichkeiten und sozialen Systemen: "Rolle kann als Pluralität verschiedener Pflichten analysiert werden."[4]

2. Die deutschen Rollenkonzeptionen

In Deutschland entflammte die Diskussion über den Rollenbegriff mit Dahrendorfs Veröffentlichung des "Homo Sociologicus" im Jahre 1958. Dahrendorf interpretiert die soziale Rolle als Komplex von Erwartungen: "Soziale Rollen bezeichnen Ansprüche der Gesellschaft an die Träger von Positionen, die von zweierlei Art sein können: einmal Ansprüche an das Verhalten der Träger von Positionen (Rollenverhalten), zum anderen Ansprüche an sein Aussehen und seinen 'Charakter' (Rollenattribute) ... Soziale Rollen sind Bündel von Erwartungen, die sich in einer gegebenen Gesellschaft an das Verhalten der Träger von Positionen knüpfen."[5]
Auf der "Suche nach einer Elementarkategorie für die eigenständig soziologische Analyse der Probleme des sozialen Handelns"[6] entdeckt Dahrendorf die soziale Rolle als zentrale Kategorie. "Mit dem Begriff der Rolle wird nach Dahrendorf ein Bereich abgesteckt, innerhalb dessen sich der Mensch und die Gesellschaft 'treffen'".[7] Drei Merkmale sind nach Dahrendorf entscheidend für die Kategorie der sozialen Rolle:

---

1) Joas, H.: Die gegenwärtige Lage der soziologischen Rollentheorie, (Athenäum Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 29.
2) Parsons, T.: Social Structure and Personality, 2. Aufl., (Free Press) London 1965, S. 261.
3) Parsons, T.: The Social System, (Free Press) Glencoe,Ill., 1951, S. 38.
4) Parsons, T.; Shils, E. A. (Hrsg.): Toward a General Theory of Action, 3. Aufl., (Harper & Row) New York 1965, S. 191.
5) Dahrendorf, R.: Homo Sociologicus, Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, 7. Aufl., (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1968, S. 33.
6) Dahrendorf, R.: Homo Sociologicus, Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, 7. Aufl., (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1968, S. 5.
7) Claessens, D.: Rolle und Verantwortung, in: Soziale Welt, Bd. 14, 1963, S. 1-13, S. 3.

"(1) Soziale Rollen sind gleich Positionen quasi-objektive, vom Einzelnen prinzipiell unabhängige Komplexe von Verhaltensvorschriften.
(2) Ihr besonderer Inhalt wird nicht von irgendeinem Einzelnen, sondern von der Gesellschaft bestimmt und verändert.
(3) Die in Rollen gebündelten Verhaltenserwartungen begegnen dem Einzelnen mit einer gewissen Verbindlichkeit des Anspruchs, so daß er sich ihnen nicht ohne Schaden entziehen kann."[1)]

Die starke Betonung des normativen Charakters der Rolle läßt sich in Dahrendorfs Rollentypologie erkennen. Nach der Sanktionspotenz als Maßstab der Verbindlichkeit der Rollen für das Individuum unterscheidet er zwischen Muß-, Soll- und Kann-Erwartungen.[2)] Diese Erwartungen werden "von spezifischen Personen oder Gruppen herangebracht, deren Positionen auf seine Position strukturell bezogen sind: die Bezugspersonen oder -gruppen."[3)] Die Erwartungen jeweils einer bestimmten Bezugsgruppe nennt Dahrendorf "Rollensegment."[4)] Die Trennung von Person und Rolle, der gesellschaftliche Zwang zu rollenkonformen Verhalten charakterisieren in Dahrendorfs Theorie die Rolle nicht nur als Realität, sondern als unausweichliche ärgerliche Realität des gesellschaftlichen Lebens.[5)]

Popitz leitet den Begriff der sozialen Rolle ab aus der Verknüpfung von zwei umfassenderen Begriffen: soziale Normierung und soziale Differenzierung.[6)] Soziale Rollen sind demnach "Bündel von Verhaltensnormen, die eine bestimmte Kategorie von Gesellschafts- bzw. Gruppenmitgliedern im Unterschied zu anderen Kategorien zu erfüllen hat."[7)] Rolle ist bei ihm im Unterschied zu Dahrendorf regelmäßiges, wiederholtes "tatsächlich ablaufendes Verhalten" und nicht gewünschtes oder verbindlich gedachtes und auch nicht subjektiv erwartetes Verhalten.[8)] Auch mißt Popitz der Rolle nicht die kategoriale Bedeutung bei, die Dahrendorfs Theorie prägt. "Im Rahmen soziologischer Theorien (im engeren Sinne) hat der Rollenbegriff keine größere und keine geringere Bedeutung als

---

1) Dahrendorf, R.: Homo Sociologicus, Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, 7. Aufl., (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1968, S. 35.
2) Vgl. Dahrendorf, R.: Homo Sociologicus, Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, 7. Aufl., (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1968, S. 37 ff.
3) Joas, H.: Die gegenwärtige Lage der soziologischen Rollentheorie, (Athenäum Verlag) Frankfurt am Main 1973, S. 17.
4) Vgl. Dahrendorf, R.: Homo Sociologicus, Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, 7. Aufl., (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1968, S. 33.
5) Vgl. Dahrendorf, R.: Homo Sociologicus, Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle. 7. Aufl., (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1968, S. 27.
6) Vgl. Popitz, H.: Der Begriff der sozialen Rolle als Element der soziologischen Theorie, (J. C. Mohr (Paul Siebeck)) Tübingen 1968, S. 21.
7) Popitz, H.: Der Begriff der sozialen Rolle als Element der soziologischen Theorie, (J. C. Mohr (Paul Siebeck)) Tübingen 1968, S. 21.
8) Vgl. Popitz, H.: Der Begriff der sozialen Rolle als Element der soziologischen Theorie, (J. C. Mohr (Paul Siebeck)) Tübingen 1968, S. 22.

irgendwelche anderen Begriffe, die bestimmte Aussagenelemente abgrenzen. Er kann dazu dienen, das Explorandum zu formulieren (...), er kann Anfangsbedingungen fixieren und er kann schließlich in die These selbst eingesetzt werden. Irgendeinen erklärenden Wert selbst hat der Rollenbegriff nicht. Seine Funktion in diesem Zusammenhang besteht darin, daß er in einer Fülle von Phänomenen allgemeine, vergleichbare und möglichst präzis umgrenzte Kennzeichen ablöst und als Aussagenelemente anbietet."[1)]

Wie Dahrendorf versteht auch Bahrdt die soziale Rolle als soziologischen Elementarbegriff. Jedoch erscheint ihm die Theorie vom "Homo Sociologicus" "nicht geschlossen"[2)], da es ihr nicht gelingt, die individuelle Rollenperformanz zu erklären. Ein Ausweichen auf psychologische Kategorien ist für Bahrdt deshalb unumgänglich. "Die Unterschiedlichkeit der Gegebenheitsweise, vor allem die verschiedene Ausführlichkeit der Formulierung von Rollenvorschriften bringt das Individuum in unterschiedliche Ausgangspositionen bei der jeweiligen Übernahme einer Rolle. Je nach Lage muß es einen größeren oder geringeren Eigenbeitrag leisten, um die vorgeformte Rolle überhaupt übernehmen zu können."[3)] Das weitere Verhalten des sozialisierten Rollenträgers wird nach Bahrdt u.a. davon bestimmt

(1) "wie groß seine Eigenleistung bei der Konkretisierung der Rollenerwartung war,
(2) durch die Art der Eigenleistung,
(3) durch die Frage, inwieweit die Rollenerwartungen überhaupt von der Art sind, daß ihnen ein Mensch vollständig entsprechen kann."[4)]

Für Tenbruck ist der Dahrendorf'sche "Homo Sociologicus" "ein zum Programm gewordenes Mißverständnis"[5)], da hier die soziale Rolle als das dem Individuum Fremde und Äußere beschrieben wird. Tenbruck versucht durch den Vergleich mit den amerikanischen Rollentheorien die Dahrendorf'sche Konzeption der Trennung von Rolle und Individuum als unhaltbar zu belegen. So etwa, wenn er meint, grundlegend für das Dahrendorf'sche "Mißverständnis" sei jene Überbewertung der negativen Sanktionen, während die amerikanische Soziologie längst die größere Effektivität der positiven Sanktionen für die Soziokontrolle erkannt habe."[6)]

---

1) Popitz, H.: Der Begriff der sozialen Rolle als Element der soziologischen Theorie, (J. C. Mohr (Paul Siebeck)) Tübingen 1968, S. 39.
2) Vgl. Bahrdt, H. P.: Zur Frage des Menschenbildes in der Soziologie, in: Europäisches Archiv für Soziologie, 2. Jg., Heft 1, 1961, S. 9.
3) Bahrdt, H. P.: Zur Frage des Menschenbildes in der Soziologie, in: Europäisches Archiv für Soziologie, 2. Jg., Heft 1, 1961, S. 15.
4) Bahrdt, H. P.: Zur Frage des Menschenbildes in der Soziologie, in: Europäisches Archiv für Soziologie, 2. Jg., Heft 1, 1961, S. 15.
5) Vgl. Tenbruck, F. H.: Zur deutschen Rezeption der Rollentheorie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 1, 1961, S. 3.
6) Haug, F.: Kritik der Rollentheorie und ihrer Anwendung in der bürgerlichen deutschen Soziologie, (Fischer Taschenbuch-Verlag) Frankfurt am Main 1972, S. 50.

Der Beitrag Tenbrucks zur Entwicklung der Rollentheorie liegt neben der stark polemisch geführten Auseinandersetzung mit Dahrendorf in der Einführung des Begriffs "Identifikation".[1] Der Erwartungscharakter der Rolle bezieht sich nach Tenbruck nicht ausschließlich auf äußere Handlungen, sondern auch auf einen Komplex von Emotionen, Engagement und Identifikation. Denn fast sämtliche Rollen fördern "irgendeine Art der Identifikation mit der Rolle, also eine Disposition der Gefühle, Vorstellungen und Strebunge die sich in typischen Situationen in einer spontanen Weise durchsetzen und so das Rollen handeln erst möglich machen. Diese Identifikation und dieses Engagement mögen bei den stärker institutionalisierten Rollen weniger augenfällig und bei der Mehrzahl der Rollen in hoch organisierten Gesellschaften ... eigentümlich flach und unscharf sein, so gehören sie doch zu fast allen Rollen."[2] Ferner zeigt Tenbruck den Einfluß der typischen Situation auf die Bedeutung der Sanktionen und die Formierung der Erwartungen auf und versucht so die Spontaneität des Handelns als notwendige Voraussetzung des Rollenhandeln darzustellen.

Aufbauend auf der Erkenntnis, "daß alle bisherigen Versuche, die Gesellschaft vermittels rollenanalytischer Schemata zu erfassen, in einer Sackgasse gelandet seien"[3], entwickel Dreitzel mittels "Erweiterung der Grenzen der Soziologie über die Disziplinschranken hinweg" seine "Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens"[4]. In diesem "für die deutsche Soziologie fast säkulare Bedeutung"[5] erlangten Buches baut Dreitzel auf den Theorien Bahrdts, Meads, Goffmans und Habermas' auf.
Im Gegensatz zu Dahrendorf sieht Dreitzel den individuellen Entfremdungsprozeß nicht im Rollenspiel selber, sondern in der Verhinderung einer optimalen Verwirklichung der Rollen.[6] "Das private Selbst des Menschen existiert nur als Gegensatz zu seinen öffentlichen Rollen. In der Hypostasierung dieser Privatexistenz zur 'Persönlickeit' an sich wäre das Rollenspiel als solches schon Entfremdung. Aber gerade in seinen Rollen hat sich der Mensch: auf dem Umweg über die Anforderungen, die die Rolle an ihn stellt, kommt der Mensch zu sich selbst, kann er erst sich auch als privater verstehen. Insofer

---

1) Vgl. Tenbruck, F. H.: Zur deutschen Rezeption der Rollentheorie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 1, 1961, S. 14.
2) Tenbruck, F. H.: Zur deutschen Rezeption der Rollentheorie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 1, 1961, S. 14.
3) Haug, F.: Kritik der Rollentheorie und ihrer Anwendung in der bürgerlichen deutschen Soziologie, (Fischer Taschenbuch-Verlag) Frankfurt am Main 1972, S. 59.
4) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellscha Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttga 1968, S. 26.
5) Dörner, K.: Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, Buchbesprechung, in: Soziale Welt, Jg. 21/22, 1970/71, S. 11 120, S. 118.
6) Vgl. Haug, F.: Kritik der Rollentheorie und ihrer Anwendung in der bürgerlichen deutschen Soziologie, (Fischer Taschenbuch-Verlag) Frankfurt am Main 1972, S. 57.

ist Selbstentfremdung die Entfremdung von den Rollenidentitäten und nicht umgekehrt die Entfremdung von einer Identifikation mit sich selbst."[1] Diese Interpretation läßt deutlich den Einfluß des symbolischen Interaktionismus erkennen. Der Begriff der sozialen Rolle beschreibt nach Dreitzel "die gesellschaftliche Erwartung eines in sinnvoller Einheitlichkeit typisierten Verhaltens."[2] Die "sinnvolle Einheitlichkeit" des Rollenspiels ist eine von der Person erwartete Leistung, d. h. in jeder Rolle ist ein gewisses Maß an "Ich-Leistung" und "Identifikation" enthalten.
Eine weiterführende Darstellung der Dreitzel'schen Rollentheorie an dieser Stelle erübrigt sich, da später vertieft auf sie eingegangen wird.

Bei Gerhardt[3] erfährt man, "deutlicher als bei allen anderen Rollentheoretikern, daß die Rollentheorie die Erkenntnistheorie für die gesamte Soziologie ist ..."[4] Sie leitet ihre Rollentypologie aus den drei "Entwürfen" jeweils "richtiger Gesellschaftstheorien" ab. Die strukturell-funktionale Theorie wendet sich den "Status-Rollen", den Rollen mit dem höchsten Abstraktionsgrad zu. Die Theorie der sozialen Konflikte bezieht sich auf die "Positions-Rollen" und die Theorie der "molekularen sozialen Formen" korrespondiert mit den "Situations-Rollen", d. h. den Rollen höchster Konkretheit. Als Gliederungsprinzip zur Bestimmung der Rollen von Gesellschaftsmitgliedern wird - wie bereits bei Dahrendorf - das Quantum der Sanktionspotenzen, über das die Einzelnen verfügen, abgegeben. "Für wieviele Positionen eine Rolle gilt, also wie groß die Zahl der in ihrer Positionsklasse befaßten Positionen ist - dies richtet sich nach dem Rang der Position. Sind Wertschätzung und Sanktionsbefugnis groß, d. h. handelt es sich um leitende Stellungen in Gruppen oder Organisationen, dann ist die Zahl der in der Rolle befaßten Positionen gering. Sind die Positionen dagegen am unteren Ende der Rangskala plaziert, dann gibt es eine große Anzahl Positionen, die derselben Positionsrolle zugerechnet werden."[5]

Die grobe Darstellung rollentheoretischer Konzeptionen der letzten fünfzig Jahre kann zwar nicht einen umfassenden Überblick geben, vermag jedoch wenigstens die Vielfältigkeit des Rollenbegriffs anzudeuten.

---

1) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 364.
2) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 116.
3) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971.
4) Haug, F.: Kritik der Rollentheorie und ihrer Anwendung in der bürgerlichen deutschen Soziologie, (Fischer Taschenbuch-Verlag) Frankfurt am Main 1972, S. 66.
5) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 245.

Die dieser Arbeit zugrunde liegende Intention - die Untersuchung institutionsspezifischer Beeinflussung individuellen Verhaltens - impliziert eine Hervorhebung des Rollenbegriffs als Schlüsselkategorie zwischen Institutionen und Individuum. Das Problem, eine für dieses Anliegen geeignete rollentheoretische Konzeption zu übernehmen, reduziert sich bei der Oberprüfung der empirischen Anwendbarkeit der einzelnen Theorien. Danach steht der Fortführung der Konzeption des Symbolischen Interaktionismus zur Darstellung und Lösung der noch anstehenden Detailprobleme nichts im Wege. Die empirische Anwendbarkeit dieses Ansatzes, wie er vor allem Dreitzel darstellt, macht ihn zum entwicklungsfähigsten aller Rollentheorien.[1] "Das System wirkt perfekt, schlüssig, konsequent; für die verschiedensten Spielarten ist vorgesorgt. Es sieht so aus, als ob der Empiriker nur noch in konkreter Forschung seine Befunde nach diesem Schema zu ermitteln und zu ordnen hätte - und es geht Dreitzel eindeutig um Empirie und nicht um eine, reine Theorie."[2]

---

1) Vgl. Joas, H.: Die gegenwärtige Lage der soziologischen Rollentheorie, (Athenäum Verlag) Frankfurt am Main 1973, Rückumschlag.
2) Haug, F.: Kritik der Rollentheorie und ihrer Anwendung in der bürgerlichen deutschen Soziologie, (Fischer Taschenbuch-Verlag) Frankfurt am Main 1972, S. 62.

ZWEITES KAPITEL

Die Voraussetzungen und Mechanismen individueller Rollenhaushalte

A. Der Sozialisationsprozeß als Voraussetzung individueller Rollenperformanz

Die Typisierungsforderung sozialen Verhaltens als Baustein der "gesellschaftlichen Konstruktion der Wirklichkeit", aber auch als individuelle Notwendigkeit zur Reduzierung sozialer Komplexitäten läßt die soziale Rolle zur zentralen Kategorie zur Lösung des Problemkomplexes werden.
Nun wird der Mensch aber nicht als Mitglied der Gesellschaft, sondern als "sozialer Fremdkörper" in ein bereits bestehendes Gesellschaftsgefüge hineingeboren, in einen Komplex von Relevanzbereichen und Typisierungsschemata, d. h. in eine Gesellschaftstyp-spezifisch differenzierte Rollenstruktur. Bevor es zur individuellen Teilhabe an der gesellschaftlichen Wirklichkeit kommt, muß er die für seine Relevanzbereiche erforderlichen Rollen übernehmen und ausüben können. Der Prozeß, in dessen "Verlauf der Mensch in seine Teilhaberschaft an der gesellschaftlichen Dialektik eingeführt wird", ist die Internalisierung: "das unmittelbare Erfassen und Auslegen eines objektiven Vorgangs oder Ereignisses, das Sinn zum Ausdruck bringt, eine Offenbarung subjektiver Vorgänge bei einem Anderen also, welche auf diese Weise für mich subjektiv sinnhaft werden."[1)]
Der ontogenetische Prozeß, der in dem Grad der Internalisierung endet, in dem eine ständige wechselseitige Identifikation der Interaktionspartner vor sich geht, nennt man Sozialisation.[2)]

Es soll in diesem Abschnitt keine neue Theorie der Sozialisation entwickelt werden. Ziel ist es vielmehr, Faktoren aufzuzeigen, die die individuelle Teilhabe am gesellschaftlichen Geschehen und die Performanz der übernommenen Rollen determinieren bzw. beeinflussen. Stärker noch sollen die Instanzen herausgearbeitet und dargestellt werden, denen innerhalb der verschiedenen Institutionen die Sozialisationsaufgabe zukommt. Der Sozialisationsprozeß soll damit in einer horizontalen und vertikalen Differenzierung skizziert werden.

---

1) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 139.
2) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 140.

I. Die vertikale Differenzierung des Sozialisationsprozesses

Waller[1] definiert Rollen als "subjektive Korrelate einer sozial vermittelten Handlungsorientierung zur Regelung sozialer Beziehungen." Danach unterscheidet er in Abhängigkeit des Typus sozialer Beziehungen, auf welchen sich die vermittelte Handlungsorientierung erstreckt, zwei Aspekte des Rollenkonstruktes: den positionsbezogenen Aspekt, wenn es sich um Beziehungen zwischen Inhabern sozialer Positionen innerhalb eines sozialen Systems handelt, und den situationsbezogenen Aspekt, wenn Sozialbeziehungen innerhalb einer personalisierten Interaktionssituation im Vordergrund stehen.[2]

1. Der positionsbezogene Aspekt des Sozialisationsprozesses

Ausgangspunkt dieses Ansatzes ist die strukturell-funktionale Vorstellung eines gesellschaftlichen Status- und Positionsgefüges. Während Linton[3] keinerlei terminologische Abgrenzungen zwischen den Begriffen "Status" und "Position" vornimmt, unterscheidet Gerhardt[4] "zwischen der Position als der 'Stelle' innerhalb einer Gruppe oder Organisation und dem Status als einer sozialen Kategorie zur Bestimmung des 'Rekrutierungsfeldes' für Klassen von Positionen."
Das Verhalten jedes Status- und somit auch jedes Positionsinhabers ist in Form der mit dem jeweiligen Status bzw. der jeweiligen Position korrespondierenden Rollen typisiert; dies in besonderem Maße im Verhältnis zu Inhabern anderer Positionen innerhalb des Systems.
Kennzeichnend für die Sozialisation status- und positionsorientierter Sozialbeziehungen ist der - im Verhältnis zum situationsbezogenen Aspekt - hohe Abstraktionsgrad der zu vermittelnden Typisierungsschemata: Sozialisationsinhalte sind lediglich allgemeinverbindliche Rollennormen.[5]

---

1) Waller, M.: Zur Kritik der rollentheoretischen Orientierung der psychologischen Sozialisationsforschung, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 1. Bd.: Erwartungen, Probleme, Theorieschwerpunkte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstat 1973, S. 214.
2) Vgl. Waller, M.: Zur Kritik der rollentheoretischen Orientierung der psychologischen Sozialisationsforschung, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 1. Bd.: Erwartungen, Probleme, Theorieschwerpunkte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstat 1973, S. 213.
3) Vgl. Linton, R.: The Study of Man, An Introduction, (Appleton-Century-Crofts, Inc.) New York 1936.
4) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand-Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 196.
5) Vgl. Waller, M.: Zur Kritik der rollentheoretischen Orientierung der psychologischen Sozialisationsforschung, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 1. Bd.: Erwartungen, Probleme, Theorieschwerpunkte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Bannsta 1973, S. 215.

Diese allgemeinverbindlichen Rollennormen werden nach Claessens "Studie zur 'zweiten, sozio-kulturellen Geburt' des Menschen" in der Phase der "Soziabilisierung" des Menschen vermittelt.[1] Die "emotionale Fundierung" des Menschen, die "Vermittlung grundlegender Weltaufordnungs-Kategorien" und die "primäre soziale Fixierung" sind die Ziele dieses ersten Sozialisationsstadiums.[2] Mit der Fixierung des Primärstatus ist gemeint: "die konstitutionelle Ausstattung und der Reifezustand des Individuums, d. h. die gesellschaftsunabhängigen Merkmale des Individuums und derjenige soziale Status, den es nur durch diese gesellschaftsunabhängigen Merkmale zugeschrieben bekommt oder erreicht, also z.B. das Geschlecht, das Alter, Kraft, Ausdauer, Reaktionsgeschwindigkeit, Intelligenz (soweit eindeutig nicht durch Erziehung gefördert) usw., eventuell auch körperliche Größe, Aussehen usw. ..."[3] Weitere status- und positionsorientierte Sozialbeziehungen entwickeln sich aus dem Rassen-, Religions- und insbesondere Schichtstatus.[4] So kann Neidhardt empirisch nachweisen, daß die Schichtbedingtheit des familialen Sozialisationserfolges mit der schichtspezifischen Familienrolle des Vaters zusammenhängt, denn "mit schichtbedingt sinkendem Prestige des Vaters sinkt auch die Sozialisationsleistung der Familie."[5] Während die typische Vaterfunktion im Sozialisationsprozeß darin besteht, den "Kindern das Symbol für die instrumentalen, universalistischen und spezifischen Wertorientierungen und Verhaltensmuster jenseits des Intim-Privaten"[6] darzustellen, bildet sich in der Sozialisierungsphase aufgrund der mütterlichen Zuwendung im Kind ein für die folgenden Sozialisationsetappen notwendiges "Urvertrauen"[7] und ein "sozialer Optimismus".[8]

Der Geschlechtsstatus ist wohl derjenige, der im Vergleich zu allen anderen status- und positionsorientierten Sozialbeziehungen bereits in der frühen Kindheit eine Rollendifferenzierung bewirkt. Ober die vorhandenen physischen Geschlechtsunterschiede hinaus werden entsprechend der in unserer Kultur üblichen Rollenverteilung Verhaltenstypisierungen aufgrund psychischer Geschlechtsunterschiede vorgenommen. Lehr[9] zeigt anhand einer

---

1) Vgl. Claessens, D.: Familie und Wertsystem, Eine Studie zur "zweiten, sozio-kulturellen Geburt" des Menschen, (Duncker-Humblot) Berlin 1962, S. 23.
2) Vgl. Claessens, D.: Familie und Wertsystem, Eine Studie zur "zweiten, sozio-kulturellen Geburt" des Menschen, (Duncker-Humblot) Berlin 1962, S. 23.
3) Claessens, D.: Familie und Wertsystem, Eine Studie zur "zweiten, sozio-kulturellen Geburt" des Menschen, (Duncker-Humblot) Berlin 1962, S. 67.
4) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritsche Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand-Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 268.
5) Vgl. Neidhardt, S.: Schichtspezifische Vater- und Mutterfunktionen im Sozialisationsprozeß, in: Soziale Welt, Nr. 16, 1965, S. 345.
6) Neidhardt, S.: Schichtspezifische Vater- und Mutterfunktionen im Sozialisationsprozeß, in: Soziale Welt, Nr. 16, 1965, S. 345.
7) Vgl. Erikson, E. H.: Kindheit und Gesellschaft, 4. Aufl., (Klett-Verlag) Stuttgart 1971, S. 241.
8) Vgl. Claessens, D.: Familie und Wertsystem, Eine Studie zur "zweiten, sozio-kulturellen Geburt" des Menschen, (Duncker-Humblot) Berlin 1962, S. 77 ff.
9) Vgl. Lehr, U.: Das Problem der Sozialisation geschlechtsspezifischer Verhaltensweisen, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd.: Sozialpsychologie, 2. Hbd., S. 911.

Übersicht über 50 Jahre differential-psychologische Forschung über das "sex-typing"-Problem die "exogene, sozial und situativ bedingte Herkunft der psychischen Geschlechtsunterschiede." Angeborene, anlagemäßig bedingte Geschlechtsunterschiede lassen sich danach im psychischen Bereich nicht feststellen. Dagegen sind "typisch männliche" bzw. "typisch weibliche" Verhaltensweisen auf die vielschichtigen Sozialisationsvorgänge zurückzuführen, die als das Ergebnis einer permanenten Interaktion zwischen Individuum und Gesellschaft anzusehen sind.

Die Vermittlung status- und positionsadäquater Rollen als "primäre Sozialisation bewirkt im Bewußtsein des Kindes eine progressive Loslösung der Rollen und Einstellungen von speziellen Anderen und damit die Hinwendung zu Rollen und Einstellungen überhaupt."[1] Mit dem Abbau des asymmetrischen Verhältnisses zwischen objektiver und subjektiver Wirklichkeit, d. h. durch den Ersatz des signifikanten Anderen durch die Vorstellung des generalisierten Anderen, findet die Soziabilisierung ihren Abschluß.

2. Der situationsbezogene Aspekt des Sozialisationsprozesses

Der situationsbezogene Aspekt der Sozialisation ist dadurch gekennzeichnet, daß sich die durch Rollennormen vermittelte Handlungsorientierung auf die Reglementierung personalisierter Interaktionssituationen bezieht. Diesem Aspekt liegt die Annahme zugrunde, daß die Rollen innerhalb individuierter Sozialbeziehungen nicht ausreichend durch die Positionen bzw. die positionalen Verflechtungen der Akteure determiniert sind. Die Rollen der Akteure müssen entsprechend den durch die jeweilige Interaktion gekennzeichneten aktuellen Anforderungen situationsspezifisch transformiert werden.
Die situationsadäquate Verhaltenstypisierung ist immer dann erforderlich, wenn in einer Gesellschaft sowohl Arbeitsteiligkeit als auch die dementsprechend gesellschaftliche Distribution von Wissen vorhanden sind. "Sekundäre Sozialisation" wie Berger/Luckmann die zweite Phase der Verinnerlichung der objektiven Wirklichkeit bezeichnen, "ist die Internalisierung institutioneller oder in Institutionalisierung gründender 'Subsinnwelten'".[2] "Sekundäre Sozialisation ... (ist) .. . der Erwerb von rollenspezifischem Wissen .., wobei die Rollen direkt oder indirekt von der Arbeitsteiligkeit herkommen."[3] Das rollenspezifische Vokabular umfaßt einmal die semantischen Felder, die Routineauffassung und -verhalten auf einem institutionalen Gebiet regulieren, ebenso werden die "stillen Voraussetzungen", Wertbestimmungen und Affektnuancen dieser semantischen

---

1) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 143
2) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 149
3) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 149

Felder miterworben.[1] Im Gegensatz zur primären Sozialisation, in der die gefühlsgeladene Identifikation des Kindes mit seinen signifikanten Anderen notwendig ist, vollzieht sich die sekundäre Sozialisation in den meisten Fällen ohne solche Identifikation.[2] Da die situationsbezogene Sozialisation immer einen vorhergegangenen Prozeß der Primär- oder positionsorientierten Sozialisation voraussetzt, kommt es zum "Problem der Verschränkung von ursprünglichen und hinzukommenden Internalisierungen."[3] Dabei haben die Ergebnisse der primären Sozialisation den Charakter einer Grundstruktur, während die sekundäre Sozialisation als Folgestruktur bezeichnet werden kann.
Grundlegend für die sekundäre Sozialisation ist, daß der Sozialisand nicht mehr signifikanten Anderen gegenübersteht, sondern generalisierten Anderen in Form von "Funktionären" bestimmter Institutionen.[4] So kann z.B. der Lehrer als Beauftragter der Bildungs- und Erziehungsinstitution angesehen werden, angewiesen, spezifisches Wissen zu vermitteln. Dabei zeigt sich, daß die Lehrerrolle ein hohes Maß an Anonymität aufweist, d. h.: die Rollen sind bei der sekundären Sozialisation von ihren individuellen Trägern leicht ablösbar. Die Folge dieser Formalität und Anonymität ist, "daß die Inhalte dessen, was in sekundärer Sozialisation gelernt wird, mit viel weniger subjektiver Unausweichlichkeit befrachtet sind als die der primären Sozialisation."[5] So ist es zu erklären, daß das Individuum Teile seiner in der sekundären Sozialisation internalisierten Wirklichkeit ablegen kann, d. h. lediglich situationsrelevante internalisierte Wirklichkeit zu aktualisieren und Distanz zu setzen zwischen seinem Selbst einerseits und einem rollenspezifischen Teil-Selbst andererseits.[6] Diese Distanzierung ist nur im Hinblick auf die in der sekundären Sozialisation internalisierte Wirklichkeit möglich; unterstellt man auch eine Distanzierung gegenüber der im Rahmen der primären Sozialisation verinnerlichten Wirklichkeit, so müßte es sich dann "um eine mangelhafte Formung der Identität handeln."[7]

---

1) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 149.
2) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 151.
3) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 150.
4) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 152.
5) Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 152.
6) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 153.
7) Vgl. Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966, S. 153, Fußnote 15.

3. Die Funktionen des Rollenlernens

Die Rollenübernahme als grundlegender Inhalt der sekundären Sozialisation läßt sich unterteilen in "das Lernen der Rollenperformanz" und "das Lernen des Rollenverständnisses", worunter "Rollenwahrnehmung" und "role-taking" zu subsumieren sind.[1)]

a. Die Rollenperformanz

Die positionsadäquate Rollenperformanz besteht in erster Linie darin, "daß das Individuum im Verlaufe der Sozialisation konsistente und mit den Erwartungen seiner sozialen Umgebung konforme Verhaltensmuster lernt, indem es seine individuellen Bedürfnisse und Handlungsimpulse an (Rollen-) Normen anpaßt, durch welche der Handlungsspielraum solcher sozialer Positionen verbindlich festgelegt wird, die es selbst einzunehmen und von denen aus es zu agieren hat."[2)] Ferner muß das Individuum "situationsspezifisch flexible Verhaltensstrategien lernen, indem es allgemeinverbindliche (Rollen-) Normen in partieller Autonomie unter Berücksichtigung individueller Bedürfnisse und je-spezifischer Anforderungen einer Interaktionssituation in situations- und personorientierte (Rollen-) Normen transformiert, die seinen Handlungsspielraum situationsadäquat umschreiben."[3)]

Im Verhältnis zu den status- und positionsadäquaten sind die situationsadäquaten Verhaltenstypisierungen genau umschrieben und eng abgegrenzt. So lernt das Individuum als positionsadäquate Rollenperformanz z.B. was man als Dame oder als Angehöriger einer bestimmten sozialen Schicht tun und was man nicht tun darf. Die situationsspezifische Rollenperformanz regelt das Wie dessen, was man tun darf.
Wie benimmt sich eine Dame auf einem Opernball (natürlich als Angehörige der sozialen Oberschicht, denn andere sind von dieser "Situation" ausgeschlossen)? Wo, d. h. in welchem Einzelhandels-Betriebstyp kauft man als Angehöriger der sozialen Oberschicht seine Kleider, etc.?
Die Bedeutung der positions- und situationsadäquaten Rollenperformanz ist institutionsspezifisch unterschiedlich. So gibt es Institutionen, deren Unterschiede in den positionsadäquaten Rollenperformanzen stark ausgeprägt sind (z. B. Beruf, Politik),

---

1) Vgl. Waller, M.: Zur Kritik der rollentheoretischen Orientierung der psychologischen Sozialisationsforschung, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 1. Bd.: Erwartungen, Probleme, Theorieschwerpunkte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 216.
2) Waller, M.: Zur Kritik der rollentheoretischen Orientierung der psychologischen Sozialisationsforschung, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 1. Bd.: Erwartungen, Probleme, Theorieschwerpunkte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 216.
3) Waller, M.: Zur Kritik der rollentheoretischen Orientierung der psychologischen Sozialisationsforschung, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 1. Bd.: Erwartungen, Probleme, Theorieschwerpunkte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 217.

wohingegen andere Institutionen relativ weniger präzise positionsadäquate Unterschiede in der Rollenausübung zeigen (z. B. Freizeit; alle totalen Institutionen wie z.B. Gefängnis, Militär). Entsprechend variieren demgemäß die Unterschiede in den situationsadäquaten Rollenperformanzen. Dieses Gefüge institutionsspezifisch unterschiedlich gewichteter positions- und situationsadäquater Rollenperformanzen ist keineswegs starr und für alle Zeiten stabil. Es unterliegt ebenso wie die konkreten rollenspezifischen Verhaltenstypisierungen der gesellschaftlichen Dynamik und dem sozialen Wandel.

b. Das Rollenverständnis

aa. Die Rollenwahrnehmung

Die positionsorientierte Rollenwahrnehmung besteht für das Individuum in der Beurteilung seiner sozialen Umwelt nach allgemeinverbindlichen Wertungsmaßstäben. Dabei werden die subjektiven Bewertungskategorien an ein dem positionalen Geflecht des sozialen Systems äquivalentes Wertsystem angepaßt. Individuelle Wertungen, auch die Einschätzung der eigenen Position, hinsichtlich der Stellung im sozialen System und der daraus ableitbaren Funktionen werden danach in Obereinstimmung mit den Wertnormen der sozialen Umgebung vorgenommen. Die situationsorientierte Rollenwahrnehmung fordert eine Relativierung der der positionsorientierten Rollenwahrnehmung zugrunde liegenden allgemeinverbindlichen Wertungsmaßstäbe. Dabei muß das Individuum lernen, nach situationsspezifisch flexiblen Bewertungsmaßstäben zu urteilen, indem es die individuellen Interpretationen der jeweiligen Interaktionspartner und die jeweilige Interaktionssituation berücksichtigt.

bb. Das Role-taking

Der Begriff des "role-taking" geht auf Turner zurück. "Role-taking suggests a process whereby actors attempt to organize their interaction so that the behavior of each can be viewed as the expression of a consistent orientation which takes its meaning (or consistency) from its character as a way of coping with one or more other actors enacting similarly consistent orientation."[1)]
Das positionsorientierte role-taking besteht für das Individuum darin, "die Handlungsorientierung anderer Personen in Obereinstimmung mit den Erwartungen seiner sozialen

1) Turner, R. H.: Role-Taking: Process versus Conformity, in: Rose, A. M.: Human Behavior and Social Process, An Interactionist Approach, (Routledge & Kegan) London 1962, S. 37.

Umgebung zu erfassen, indem es seine subjektiven Erwartungen an (Rollen-)Normen orientiert, durch welche die Handlungsorientierung anderer qua Inhaber bestimmter Positionen entsprechend ihrer Funktion innerhalb des sozialen Systems allgemeinverbindlich festgelegt wird."[1)]
Das situationsorientierte role-taking beruht auf dem adäquaten Erfassen der auf personalisierte Interaktionssituationen bezogenen Handlungsorientierung anderer Personen, indem das Individuum "seine subjektiven Erwartungen an deren individueller Bewertung der spezifischen Anforderungen und Zielsetzungen einer Interaktionssituation orientiert und auf die Weise die auf die positionsbezogene Handlungsorientierung anderer gerichteten Erwartungsstereotype differenziert."[2)]

II. Die institutionsspezifischen Sozialisationsvorgänge als horizontale Differenzierung der Sozialisation

1. Die berufliche Sozialisation als Beispiel ökonomischer Sozialisationsprozesse

a. Zum Begriff der beruflichen Sozialisation

Die berufliche Sozialisation stellt nicht nur die Voraussetzung für die erfolgreiche Ausübung einer bestimmten Berufsrolle dar, sondern strukturiert die künftige individuelle Lebensgestaltung und grenzt bereits den Handlungsspielraum des einzelnen im positionalen Geflecht des sozialen Wertungssystems ein. Ausschlaggebend für die fundamentale Bedeutung der beruflichen Sozialisation ist die Funktion des Berufs in der modernen Gesellschaft. Der Beruf bestimmt weitgehend, wo jemand wohnt, welcher Schicht er angehört, welche sozialen Kontakte er pflegt und wie er seine Freizeit verbringt. "Der fortschreitenden gesellschaftlichen Arbeitsteilung und der zunehmenden Isolierung des Einzelnen bzw. der Kernfamilie steht also beinahe paradoxerweise eine wachsende normative und kommunikative Integrationsfunktion des Berufs gegenüber."[3)] So ist der Beruf "neben der Familie, einer der großen sozialen Sicherheiten, die der Mensch in der modernen Gesellschaft, insbesondere in der westlichen Zivilisation, noch besitzt, verglichen etwa mit seinem Verhältnis zur Politik, zur Freizeit, zur Kultur und, jedenfalls in den meisten Fällen, auch zur Religion."[4)]

---

1) Waller, M.: Zur Kritik der rollentheoretischen Orientierung der psychologischen Sozialisationsforschung, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 1. Bd.: Erwartungen, Probleme, Theorieschwerpunkte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 217.
2) Waller, M.: Zur Kritik der rollentheoretischen Orientierung der psychologischen Sozialisationsforschung, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 1. Bd.: Erwartungen, Probleme, Theorieschwerpunkte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 217.
3) Weinert, F. E.: Schule und Beruf als institutionelle Sozialisationsbedingungen, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd.: Sozialpsychologie, 2. Hbd., S. 867.
4) Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965, S. 238.

Die berufliche Sozialisation stellt einen Teil der Internalisierung ökonomischer Institutionen dar. Sie verfolgt den Zweck, den Sozialisanden in eine Berufsposition einzuführen.[1)]

Das Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung definiert "Beruf" wie folgt: "Hiermit sind die auf Erwerb gerichteten, besondere Kenntnisse und Fähigkeiten sowie Erfahrungen erfordernden und in einer typischen Kombination zusammenfließenden Arbeitsverrichtungen zu verstehen, durch die der einzelne an der Leistung der Gesamtheit im Rahmen der Volkswirtschaft (dieser Begriff im weitesten Sinne aufgefaßt) mit schafft und die in der Regel auch die Lebensgrundlage für ihn und seine nichtberufstätigen Angehörigen bilden."[2)]
Bei dem Ziel der beruflichen Sozialisation geht es nicht um eine totale Umschreibung der zu internalisierenden Typisierungsschemata, sondern - was allen Positionsrollen gemeinsam ist - um die Übernahme der positionsadäquaten Kernrollen, so daß der einzelne, wenn er die angestrebte Position innehat, sowohl seine Berufspositions-adäquate Rollenmenge im allgemeinen variieren und die Ausgestaltung der einzelnen Rollen bei ihrer Ausübung mehr oder weniger modifizierend beeinflussen kann.

b. Die Sozialisationsphasen und -agenten

Nach Lüscher verleiht die Zielgerichtetheit beruflicher Sozialisation dem Sozialisationsprozeß eine ausgeprägte zeitliche Dimension.[3)]
Die unterschiedlichen Sozialisationsetappen und -phasen basieren einerseits auf der Kompetenzverteilung der unterschiedlichen Sozialisationsinstanzen und andererseits auf der Persönlichkeitsentwicklung des Sozialisanden, insbesondere seines biologischen und psychischen Reifezustandes.
Die ersten Sozialisationsvorgänge des Individuums beginnen nicht erst bei Eintritt in die eigens dafür geschaffenen Sozialisationsorganisationen, sondern bereits in den frühkindlichen und jugendlichen Spielsituationen, denn von den Aktivitäten der Erwachsenen geht gerade in dieser Entwicklungsphase ein starker Aufforderungscharakter zur Nachahmung und Übung aus.[4)] Dieser Sozialisationsvorgang ist eine Art der "latenten Sozialisation". Latente Sozialisation liegt dann vor, wenn Sozialisationseffekte er-

---

1) Vgl. Lüscher, K.: Der Prozeß der beruflichen Sozialisation, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 41.
2) Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.): Systematik der Berufe, Bonn 1949, S. IV/V, zitiert in: o.V. (Autorenkollektiv): Berufliche Sozialisation und gesellschaftliches Bewußtsein jugendlicher Erwerbstätiger, (Europäische Verlagsanstalt) Frankfurt am Main 1973, S. 67.
3) Vgl. Lüscher, K.: Der Prozeß der beruflichen Sozialisation, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 152.
4) Vgl. Scharmann, Th.: Die individuelle Entwicklung in der sozialen Wirklichkeit von Arbeit, Beruf und Betrieb, in: v. Friedeburg, L. (Hrsg.): Jugend in der modernen Gesellschaft, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1971, S. 460.

reicht werden, auch wenn dies nicht von allen Beteiligten erkannt wird.[1] Tritt eine latente Sozialisation bereits vor dem Eintritt in manifeste Organisationen und Systeme auf, so spricht Lüscher von "antizipatorischer Sozialisation."[2]

Die erste manifeste Sozialisationsinstanz, die für die Internalisierung beruflicher Normen, Fertigkeiten und Fähigkeiten zuständig ist, stellt die Schule dar. Die Schule ist die "unerläßliche Voraussetzung für die wirtschaftliche Selbstbehauptung im späteren Leben und insbesondere für die - auch bescheidenste - Berufsausbildung ..."[3]
Die wachsende Bedeutung der schulischen Vorbildung in den Industriegesellschaften macht sich u.a. in einer zunehmenden Verlängerung der Dauer der allgemeinen Schulpflicht, in der Differenzierung der Schultypen (erster, zweiter und dritter Bildungsweg), in dem gesteigerten Andrang zu den weiterführenden allgemeinbildenden Schulen sowie zu den Fach- und Hochschulen und in der immer größer werdenden Bedeutung eines Bildungszertifikates als Voraussetzung zur Übernahme bestimmter Berufspositionen bemerkbar.

Die zweite Phase der beruflichen Sozialisation innerhalb manifestierter Sozialisationsinstanzen ist nach Scharmann die "Berufswahl" und die "Berufsausbildung".[4] Diese beginnt nach Absolvierung der gesetzlichen Schulpflicht und endet etwa mit dem 30. Lebensjahr, mit welchem Zeitpunkt im allgemeinen auch eine länger andauernde Berufsvorbereitung abgeschlossen und die Sammlung der elementaren Berufserfahrungen beendet ist. Die Bedingungen beruflicher Sozialisation im Stadium der Berufswahl und der Berufsausbildung haben überwiegend exogenen Charakter. So differenziert Scharmann[5] die exogenen Faktoren in a) ökonomisch und arbeitsbedingte Faktoren und b) in soziologische und sozialpsychologische Faktoren. Zu den ökonomischen Faktoren gehören neben anderen die allgemeine Wirtschaftslage, die Arbeitsbedingungen und körperlich-seelischen Anforderungen der einzelnen Berufe, der objektive und subjektive Bedarf an Nachwuchskräften in den einzelnen Wirtschaftsbereichen sowie die öffentlichen Berufsförderungsmaßnahmen. Die soziologischen und sozialpsychologischen Faktoren umfassen die epochal bedingten Tendenzen zur Bevorzugung oder Ablehnung bestimmter Wirtschaftszweige, wie z. B. der

---

1) Vgl. Lüscher, K.: Der Prozeß der beruflichen Sozialisation, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 76.
2) Vgl. Lüscher, K.: Der Prozeß der beruflichen Sozialisation, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 77.
3) Scharmann, T .: Die individuelle Entwicklung in der sozialen Wirklichkeit von Arbeit, Beruf und Betrieb, in: v. Friedeburg, L. (Hrsg.): Jugend in der modernen Gesellschaft (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1971, S. 461.
4) Vgl. Scharmann, T .: Die individuelle Entwicklung in der sozialen Wirklichkeit von Arbeit, Beruf und Betrieb, in: v. Friedeburg, L. (Hrsg.): Jugend in der modernen Gesellschaft, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1971, S. 463.
5) Vgl. Scharmann, T .: Die individuelle Entwicklung in der sozialen Wirklichkeit von Arbeit, Beruf und Betrieb, in: v. Friedeburg, L. (Hrsg.): Jugend in der modernen Gesellschaft, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1971, S. 464.

Hang zu den technischen Berufen oder die Bevorzugung kommerziell-administrativer Berufe, der Drang zum Großbetrieb oder der Verzicht auf Beruf und Berufsausbildung zugunsten eines lukrativen "Jobs". Weitere soziologische und sozialpsychologische Determinanten stellen Milieu- und Familieneinflüsse sowie die altersspezifischen, d. h. entwicklungspsychologischen Faktoren im engeren Sinne dar.
Im Gegensatz zu Lüscher versteht Weinert[1] unter beruflicher Sozialisation "den Inbegriff aller Lernprozesse, durch welche die vorgeschriebenen, erwarteten oder notwendigen berufs- und positionsspezifischen Orientierungen, Normen und Verhaltensmuster erworben werden", d. h. berufliche Sozialisation ist für ihn an keine zeitliche Dimensionierung im engeren Sinne (z. B. Ausbildungszeit) gebunden, sondern stellt einen lebenslangen Prozeß dar.
Dieser Standpunkt wird bestärkt durch die Tatsache ständig notwendiger Umorientierungen innerhalb des Berufslebens. Die Bedeutung der antizipatorischen beruflichen Sozialisation in der Kindheit, das Herauskristallisieren bestimmter Berufsvorstellungen im frühen Jugendalter, der erste Eintritt in manifeste Sozialisierungsorganisationen, der häufige Wechsel von Berufspositionen im Erwachsenenalter, schließlich die Anpassungsschwierigkeiten alternder Menschen an sich verändernde Berufssituationen und die Suche nach einem geeigneten Nebenerwerb im Rentenalter sprechen für einen zeitlich nicht begrenzten Bezugsrahmen für die Untersuchung beruflicher Sozialisationsprozesse.

Weinert lehnt sich deshalb an die Theorie Ginzbergs[2] an, der die Berufswahl als Entwicklungsprozeß ansieht und in drei Hauptperioden untergliedert: "während (1) der Zeit der Phantasiewahlen (bis zum 11. Lebensjahr) läßt sich das Kind von stereotypen Berufsvorstellungen und der Oberzeugung leiten, es könne alles werden, was es wolle; in der (2) tentativen Phase (11. - 17. Lebensjahr) wächst das Bewußtsein des Jugendlichen, daß die Ausübung eines Berufes an gewisse individuelle Voraussetzungen gebunden ist. Er orientiert deshalb seine Berufsziele an dominierenden Interessen (11. - 12. Lebensjahr), an der Selbsteinschätzung seiner Fähigkeiten und Fertigkeiten (13. - 14. Lebensjahr), an persönlichen Wertmaßstäben (15. - 16. Lebensjahr) und schließlich an dem Versuch einer Synthese zwischen Interessen, Fähigkeiten und Werten (16. - 17. Lebensjahr); in der (3) realistischen Phase bemüht sich der Jugendliche um einen Kompromiß zwischen seinen individuellen Voraussetzungen und den von der Umwelt definierten Möglichkeiten und Grenzen ..."

Daheim[3] hat ein Modell entwickelt, das weniger psychologisch als soziologisch orientiert ist. Entscheidend für die Zuweisung einer Berufsposition, das heißt für die beruf-

---

1) Weinert, F. E.: Schule und Beruf als institutionelle Sozialisationsbedingungen, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd.: Sozialpsychologie, 2. Hbd., S. 866.
2) Vgl. Ginzberg, E. u.a.: Occupational choice, An Approach to a General Theory, 4. Aufl., (Columbia University Press) New York 1966, zit. in: Weinert, F. E.: Schule und Beruf als institutionelle Sozialisationsbedingungen, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd.: Sozialpsychologie, 2. Hbd., S. 868.
3) Daheim, H.: Der Beruf in der modernen Gesellschaft, Versuch einer soziologischen Theorie beruflichen Handelns, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1967, S. 75.

liche Sozialisation sind nach seiner Meinung wechselnde Bezugsgruppen: Auf der ersten Stufe fällt die Entscheidung für eine bestimmte Schulbildung des Sozialisanden. Dominierende Bezugsgruppe ist hierbei die Familie. Sie ist der entscheidende Agent bei der ersten Abgrenzung der beruflichen Ziele und bei der Obermittlung adäquater Normen. Die zweite Stufe des Zuweisungsprozesses ist geprägt durch die Entscheidung für eine bestimmte Berufsausbildung bzw., falls keine Berufsausbildung möglich oder erforderlich scheint, für eine Berufsposition. Die Familie verliert in dieser Phase ihre Agentenfunktion; an ihre Stelle treten Lehrer, Altersgenossen, Inhaber angestrebter Berufspositionen und Berufsberater. Auf der dritten Stufe schließlich geht es um die Wahl zwischen Berufspositionen im Laufe des Arbeitslebens. Auf dieser Stufe gibt es im Gegensatz zu den vorhergehenden Stufen nur noch wenige Wendepunkte, so z. B. beim Berufswechsel. Die Agenten sind hierbei vor allem die Kollegen in der Berufs- und Arbeitsgruppe, Vorgesetzte in der Arbeitsorganisation, aber auch die eigene Familie.

c. Der Prozeß der beruflichen Sozialisation

In Termini des symbolischen Interaktionismus ausgedrückt, bedeutet die berufliche Sozialisation, daß sich der Sozialisand mit seiner Zielposition identifiziert, d. h., "die Position im Bild seiner selbst aufnimmt und so als einen Teil seiner selbst anerkennt."[1] Bevor es jedoch zur Identifizierung des einzelnen mit seiner Berufsposition kommt, muß er das Stadium der "Vertrautheit" erreicht haben.
Vertrautheit bedeutet in diesem Zusammenhag, daß der einzelne die die angestrebte Berufsposition determinierenden Erwartungen, Rollen und Werte sowie die zugehörigen technischen Fertigkeiten kennt und als Handlungsorientierung zur Verfügung hat. Vertrautheit ist demgemäß ein Vorstadium, d. h. eine notwendige aber nicht hinreichende Voraussetzung zur Identifikation. Identifikation bedeutet die aktive Beteiligung des Selbst an der Ausgestaltung der übernommenen Rolle. Dabei spielt die Motivation eine bedeutende Rolle. Sie kann hier als "antizipatorische Identifikation" gesehen werden, denn die angestrebte Position soll zum künftigen Selbstbild gehören; man setzt sich entsprechend dafür ein, dieses Ziel zu erreichen.
Der Sozialisationsprozeß spielt sich in der Interaktion zwischen Sozialisator und Sozialisand ab. Untersucht man die Beziehungen zwischen der Position des Sozialisators mit derZielposition des Sozialisanden, so lassen sich nach Lüscher[2] zwei Haupttypen unterscheiden: der erste Haupttyp ist dadurch gekennzeichnet, daß der Sozialisator gleichzeitig den angestrebten Zielberuf des Sozialisanden ausübt. Diese klassische Situa-

1) Lüscher, K.: Der Prozeß der beruflichen Sozialisation, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 58.
2) Vgl. Lüscher, K.: Der Prozeß der beruflichen Sozialisation, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 46.

tion der Berufslehre ermöglicht dem Sozialisanden (Lehrling) ausgedehnte Beobachtungen der Gegenpositionen: Der Lehrling sieht sowohl den manifesten Sozialisator (Meister) als auch latente Sozialisatoren (Arbeiter und ältere Lehrlinge) bei der Ausübung ihrer positionsadäquaten Rollen, die sich nicht nur aus dem rein technischen Bereich rekrutieren, sondern teilweise auch sozialer Art sind. Dabei lernt der Sozialisand die Normen des tatsächlichen Handelns kennen und gewichten. Es wird ihm die Diskrepanz zwischen Berufsideologie und Berufswirklichkeit bewußt, er beginnt sich damit von Laien zu unterscheiden, er hat das Stadium der "Vertrautheit" erreicht.
Der zweite Grundtyp von Sozialisationspositionen ist der "Lehrer". Ihm steht als reziproke Position der Schüler bzw. Student gegenüber. In der schulischen Sozialisation orientieren keinerlei aktuelle Verflechtungen der Sozialisationsposition mit dem Zielberuf des Sozialisanden. Sozialisator ist eine selbständige Berufsposition, wobei die Ausbildung des Sozialisanden als zentrale Aufgabe das Verhältnis zur Sozialisandenposition prägt. Der Lehrer übt in diesem Verhältnis eine Kontrollfunktion aus, er macht den Sozialisanden nicht mit seiner eigenen Position vertraut, es sei denn, der Schüler strebt den Lehrberuf an, sondern bestenfalls mit den Positionen des Zielberufes, soweit er als Sozialisator darüber Bescheid weiß.

Zwei Variable zur Charakterisierung der beiden Grundpositionen sind von Bedeutung: einmal die Beobachtbarkeit des Zielberufs und zum anderen die reflektierende Distanz zum Zielberuf.[1)] Damit stellt sich das Problem des "positionalen Arrangements" (Lüscher), das heißt die Frage nach der Häufigkeit, mit der die beiden Sozialisationsfunktionen vorkommen. Eine Mehrfachbesetzung der Position des Sozialisators kann dazu führen, daß der Sozialisand Alternativen der persönlichen Ausgestaltung zu sehen bekommt. Die positionale Ausweitung, die selbstverständlich auch zeitlich gestaffelt werden kann, basiert hauptsächlich auf der immer stärkeren Differenzierung der Lehrinhalte und der dadurch wachsenden Anforderungen an den Sozialisator. Dies dürfte ebenfalls der Hauptgrund für die Mehrfachbesetzung der Lehrerposition im Rahmen der schulischen Sozialisation sein. Die zusätzliche Verminderung der Macht des einzelnen Positionsinhabers durch die Mehrfachbesetzung bewirkt, daß der Sozialisator wichtige Selektionsentscheidungen nicht mehr als einzelner fällen kann. Die Mehrfachbesetzung der Sozialisatorenposition, aber auch die der Sozialisandenposition bewirkt den Abbau allzu enger persönlicher Bindungen zwischen Sozialisand und Sozialisator und damit eine Anhebung des Anonymitätsgrades des Sozialisationsprozesses.
Die Gestaltung positionaler Arrangements wird jedoch nicht ausschließlich durch soziale Erwägungen geleistet, auch technische und ökonomische Aspekte spielen dabei eine Rolle.

---

1) Vgl. Lüscher, K.: Der Prozeß der beruflichen Sozialisation, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 50.

Die Beziehungen zwischen Sozialisand und Sozialisator werden ferner beeinflußt durch di Position des Examinators.[1] Das Anstreben eines Ausbildungspatentes als Dokument der fachlichen Qualifikation bedingt die Kontrolle des Sozialisationsgeschehens. Fällt die Position des Examinators mit der des Sozialisators zusammen, so wird dessen Macht verstärkt, da sich die Prüfung ausschließlich auf die Leistungen des Sozialisanden bezieht Nimmt der Examinator dagegen eine unabhängige Position ein, so bezieht sich die Prüfung auf das Sozialisationsgeschehen als ganzes, d. h. sowohl auf die Leistungen des Sozialisanden als auch auf diejenigen des Sozialisators. Die Prüfungsergebnisse dienen somit nicht ausschließlich zur Beurteilung des Sozialisanden, sondern werden indirekt auch als Gradmesser der Leistungen der Sozialisatoren angesehen. Dies führt zu einer gewisse Solidarität zwischen Sozialisator und Sozialisand.

2. Die politische Sozialisation

a. Zum Begriff der politischen Sozialisation

Die Abgrenzung eines politischen Eigenbereiches ist in modernen Gesellschaften nicht möglich. Interpretiert man politisches Verhalten allgemein als machtorientiertes Handeln, das auf die Beeinflussung sozialen Zusammenlebens gerichtet ist, dann lassen sich in allen sozialen Situationen auch politische Motive und Verhaltensweisen erkennen Sinnvoller ist es, nur insofern von besonderen politischen Ordnungsgefügen zu sprechen, als sie speziell auf Teilhabe an bzw. Beeinflussung der bestehenden Herrschaftsordnung gerichtet sind.
"Überall dort, wo unsere Sozialstruktur Macht- und Herrschaftsaspekte zeigt, besteht auch ein Wirkungsbereich für das politische Leben im Rahmen der staatlichen Ordnung."[2]

Bevor man jedoch über die Sozialisation politischen Verhaltens spricht, sollte man wissen, was politisches Verhalten ist. Nach der üblichen Definition des politischen Verhaltens "handelt politisch nicht jeder, der sein soziales Handeln als politisches versteht und sich politisch motiviert weiß, sondern bereits jeder, der innerhalb der Rollen des politischen Prozesses partizipiert."[3] D. h., die Nicht-Teilnahme wird, selbst wenn sie u.U. politisch hoch effizient ist, dadurch als unpolitisches Verhalten

---

1) Vgl. Lüscher, K.: Der Prozeß der beruflichen Sozialisation, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 51.
2) Fürstenberg, F.: Die Sozialstruktur der Bundesrepublik Deutschland, Ein soziologisch Überblick, (Westdeutscher Verlag) Opladen 1972, S. 100.
3) v. Baeyer-Katte, W.: Sozialisation im politischen Verhalten, in: Handbuch der Psycho logie, 7. Bd., 2. Hbd., S. 1071.

eingestuft. Die Sozialisation der Teilnahme an politischen Prozessen bezieht sich somit auf die Bedingungen, die eine Obernahme aller speziellen politischen Rollen erlauben. Dabei wird angenommen, daß neben den kulturspezifischen Rollenübernahme-Mechanismen für z.B. wirtschaftliches, kultisches und wissenschaftliches Verhalten auch solche für politisches Verhalten bereits existieren.
Neben der latenten politischen Sozialisation wird somit auch die absichtsvoll intendierte und manifestierte Obermittlung von politischen Verhaltensformen gesehen.
V. Baeyer-Katte[1] stellte in ihren Studien der empirischen Untersuchung politischer Sozialisation fest, daß zahlreiche Ansätze von der Annahme ausgingen, man könne aus den Beziehungen zwischen sozio-demographischen Merkmalen wie Alter, Geschlecht, Bildung und sozialem Status einerseits und den Verhaltensformen andererseits Rückschlüsse auf die Wirkung von sozialen Strukturen auf soziale Prozesse ziehen, d. h. man unterstellt Gesetzmäßigkeiten zwischen institutionalen Sozialisationsagenturen und den Sozialisationsergebnissen. Die intervenierende Variable "Persönlichkeit" wird dabei jedoch ignoriert. Unter gleichen Bedingungen erscheinen verschiedene Verhaltensformen und unter ungleichen Voraussetzungen kann gleichartiges Verhalten auftreten. Die Theorie der Sozialisation als Rollenübernahme mit der Möglichkeit individueller Rollenausgestaltung, positions- und situationsspezifischer Rollenperformanz stellt hier die theoretische Brücke dar. Da das politische Verhalten erst durch Teilnahme an Gruppenprozessen als solches effizient wird, muß die Analyse politischer Sozialisationsprozesse mit den Sozialisationsbedingungen beginnen, die dem einzelnen die Partizipation in solchen Gruppen erlauben.

b. Die Sozialisationsarten, -prozesse und -agenten des politischen Verhaltens

Auch in der Forschung zur politischen Sozialisation gibt es die Unterscheidung zwischen "latenter" und "manifester" politischer Sozialisation.[2] Unter latenter politischer Sozialisation sind all die Sozialisationsprozesse zu verstehen, die unbeabsichtigt, mittelbar die Entstehung bestimmter politischer Einstellungen und Verhaltensweisen beeinflussen. Dies sind insbesondere Einflüsse, die während der Kindheit auf das Kind einwirken. Die manifeste politische Sozialisation beinhaltet dagegen die bewußte Beeinflussung durch unmittelbar politische Einflußfaktoren wie z. B. politische Symbole,

---

1) v. Baeyer-Katte, W.: Sozialisation im politischen Verhalten, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd., 2. Hbd., S. 1074.
2) Vgl. Greenstein, F.: Children and Politics, (Yale University Press) New Haven 1965, S. 11/12, zit. in: Nyssen, F.: Politische Erziehung im Vorschulalter, Ein Papier aus der Kinderladen-Arbeit in Frankfurt am Main, in: Betrifft Erziehung, 4. Jg., 1971, S. 37.

Einstellungen der Eltern und Lehrer zu politischen Parteien oder anderen unmittelbar politischen Gegenständen.

Was die Beziehungen zwischen latenter und manifester politischer Sozialisation betrifft, so stellt Nyssen fest, "daß die Überbetonung der Rolle der latenten politischen Sozialisation, die in den Theorien über 'autoritären Charakter' bei der Erklärung von politischen Einstellungen Erwachsener vorherrscht, nicht berechtigt ist und demgegenüber die manifeste politische Sozialisation stärker berücksichtigt werden muß."[1] Nyssen bezieht sich in seinen Ausführungen auf die Arbeiten von Greenstein[2] und vor allem von Hess und Torney.[3]
Außerschulische Einflüsse scheinen politische Einstellungen und politische Beteiligung weit mehr zu prägen als schulische Einflüsse. So stellte sich in empirischen Untersuchungen heraus, daß familiäre Einflüsse die Wirksamkeit des Unterrichts zu übertreffen scheinen.[4] Denn Schüler, die sich zu Hause häufiger und intensiver über politische Themen unterhalten, waren zugleich auch diejenigen, die größeres Interesse an der schulischen politischen Bildung zeigten. Bei dieser Untersuchung handelte es sich um Schüler, die mindestens dreizehn Jahre alt waren. Man kann davon ausgehen, daß es sich bei den familiären Sozialisationseinflüssen nicht nur um latente politische Sozialisationsprozesse handelt, sondern auch um eine "explizite Übertragung von Information, Werten oder Gefühlen im Hinblick auf Rollen, Inputs und Outputs des politischen Systems" (manifeste politische Sozialisation).[5] Ebenso wie Becker/Herkommer und Bergmann[6] vertritt auch Greenstein[7] die Auffassung, daß das "frühe Lernen" im Rahmen der politischen

---

1) Nyssen, F.: Politische Erziehung im Vorschulalter, Ein Papier aus der Kinderladen-Arbeit in Frankfurt am Main, in: Betrifft Erziehung, 4. Jg., 1971, S. 37.
2) Greenstein, F.: Children and Politics, (Yale University Press) New Haven 1965, ferner Greenstein, F.: Personality and Political Socialisation: The Theorie of Authoritarian and Democrate Character, in: The Annals of the American Academy of Political and Social Science, September 1965: Political Socialisation: its Role in the Political Process, S. 81-96, zit. in: Nyssen, F.: Kinder und Politik, Überlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26, S. 20.
3) Hess, R.; Torney, J.V.: The Development of Political Attituds in Children, (Anchor Books) Garden City-New York 1968, zit. in Nyssen, F.: Kinder und Politik, Überlegunge und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26, S. 20.
4) Vgl. Nyssen, F.: Kinder und Politik, Überlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26 S. 20.
5) Nyssen, F.: Kinder und Politik, Überlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26, S. 20.
6) Vgl. Becker, E.; Herkommer, S.; Bergmann, J.: Erziehung zur Anpassung? (o.Verlag), Schwalbach bei Frankfurt am Main 1967, zit. in: Nyssen, F.: Kinder und Politik, Überlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26, S. 20.
7) Vgl. Greenstein, F.: Children and Politics, (Yale University Press) New Haven 1965, zit. in: Nyssen, F.: Kinder und Politik, Überlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26 S. 22.

Sozialisation besonders wichtig sei. Er spricht dabei von der "Persistenz des frühen Lernens", die auf dem relativ unkritischen Lernen des unreifen Kindes beruht. Das frühe Lernen vollzieht sich vor allem durch "Imitation und Identifikation", insbesondere mit den primären Sozialisationsagenten, den Eltern. Die politischen Beeinflussungen durch die primären Sozialisationsagenten können so zu einem "part of the individual's basic psychic equipment" werden. Die früh erworbenen politischen Einstellungselemente haben eine Art "Filterfunktion" für späteres politisches Lernen. Es werden Perspektiven und Kriterien für die Selektion von Informationen und für Bewertungen erworben. Dabei - so konnten Greenstein und auch Hess und Torney zeigen - ist die Familie als Sozialisationsagentur bedeutend einflußreicher als die Schule[1]. Bei diesen erworbenen Einstellungskomponenten handelt es sich fast ausschließlich um affektive Komponenten, die sich im Identifikationsprozeß des Kindes mit seinen Eltern leichter erwerben lassen. Davies[2] zeigt, daß sich die kindliche Abhängigkeit auch auf die manifeste politische Sozialisation bezieht. So ergaben die Untersuchungen von Hess und Torney, daß fast alle Kinder vor dem elften Lebensjahr, unabhängig von ihren Persönlichkeitsmerkmalen, "Amerika und Demokratie" mit "gut" und "Kommunismus" mit "schlecht" identifizieren. Dies läßt sich nach Nyssen[3] nur durch die Annahme bestimmter Vorgänge in der manifestierten politischen Sozialisation erklären. Den Identifikationsprozessen nahezu aller amerikanischen Kinder scheint gemeinsam zu sein, daß aus allen Verbaläußerungen diejenigen, in denen "Amerika und Demokratie" als "gut" und "Kommunismus" als "schlecht" bezeichnet werden, herausgefiltert und gespeichert werden. Zur Erklärung dieser kindlichen Übernahme von Wertorientierungen erscheinen weniger latente politische Sozialisationsprozesse verantwortlich als vielmehr die Wirkung manifester politischer Sozialisationsagenten.

Innerhalb des Reifeprozesses entwickelt das Kind zunehmend mehr komplexe und abstrakte Weisen der Auffassung, Klassifizierung, Differenzierung und Strukturierung seiner Wahrnehmungen und Reaktionen. Damit werden auch solche "generalized judgements" wie die "Amerika-Demokratie-Kommunismus"-Wertung nach und nach "entgeneralisiert". An die Stelle blinden Vertrauens gegenüber den guten Absichten politischer Autoritäten treten kritischere, also vor allem kognitiv zu erwerbende Betrachtungsweisen. Ebenso nimmt eine institutionelle politische Betrachtungsweise auf Kosten einer rein personalistischen zu.

---

1) Vgl. Nyssen, F.: Kinder und Politik, Überlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26, S. 22.
2) Vgl. Davies, J.C.: The Family's Role in Political Socialisation, in: The Annals of the American Akademy of Political and Social Sciences, September 1965, Political Socialisation: its Role in the Political Process, S. 11, zit. in: Nyssen, F.: Kinder und Politik, Überlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26, S. 22.
3) Vgl. Nyssen, F.: Kinder und Politik, Überlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26, S. 22.

In die gleiche Richtung weist Greensteins Ergebnis, daß mit zunehmendem Alter, vor allem nach dem 9. Lebensjahr, in der Beurteilung politischer Parteien eine "issue orientation" gegenüber einer "candidate orientation" relativ an Bedeutung gewinnt.
Die Zunahme der kognitiven Anteile im politischen Sozialisationsprozeß stellen die im vorkognitiven Stadium erworbenen grundlegenden Bindungen an das politische Wertsystem nicht in Frage.[1)]
Untersucht man die Möglichkeiten einer Änderung politischer Grundeinstellungen durch Information, insbesondere dem schulischen Unterricht, als dem eigentlich dominierenden Medium institutionalisierter politischer Bildung, so zeigen die erarbeiteten Forschungsergebnisse, daß Einstellungen vor allem dann verändert werden können, wenn sie sich auf einzelne Themen beziehen und nicht die politischen Grundeinstellungen tangieren.[2)]
Der Einsatz von Information und Argumentation als Mittel politischer Bildung kann zwar Einstellungen zu Einzelfragen verändern helfen, es gibt jedoch wenig Anzeichen dafür, daß die im vorkognitiven politischen Sozialisationsprozeß erworbenen tief verwurzelten Loyalitätsbindungen gegenüber den Grundlagen des bestehenden politischen Systems zugunsten einer kritischen Distanz gegenüber diesem System abgebaut werden können.[3)] Die im Jahre 1968 von Jaide[4)] und Mitarbeiter durchgeführte Untersuchung an 1800 Jugendliche im Alter von 15 - 19 Jahren in der Bundesrepublik ergab eine fünf-Faktoren-Struktur des Meinungsraumes der Jugendlichen, die als "statistisch gerechtfertigt, politisch interpretierbar und hypothesenrelevant"[5)] angesehen werden können: "1. immobil-konservativ; 2. progressiv-liberal-demokratisch; 3. Abrüsten und Entgegenkommen; 4. faschistoich-antirepräsentativ-nationalistisch; 5. Befürchtungen-Ängste". Diese Untersuchungen von Jaide und Mitarbeiter bestätigen deren Leithypothese, daß politische Engagementbereitschaft signifikant positiv mit progressiver Einstellung und beide signifikant positiv mit informatorischen, politischen Aktivitäten, Intelligenz und höherem Bildungsniveau und Sozialstatus zusammenhängen.[6)] Die Sozialisation politischer Einstellungen und Verhaltensweisen basiert jedoch nur sekundär auf der jeweiligen, akuten manifesten Sozialisationsagentur. "Alle Varianten der Sozialisationsfaktoren ... ergeben aber immer nur Zusammenhänge rein sozialer Art ... Variablen wie z.B. starkes politisches Interesse

---

1) Vgl. Nyssen, F.: Kinder und Politik, Oberlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26 S. 23.
2) Vgl. Nyssen, F.: Kinder und Politik, Oberlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26 S. 25.
3) Vgl. Nyssen, F.: Kinder und Politik, Oberlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26 S. 26.
4) zit. in v. Baeyer -Katte, W.: Sozialisation im politischen Verhalten, in: Handbuch de Psychologie, 7. Bd., 2. Hbd., S. 1079.
5) v. Baeyer-Katte, W.: Sozialisation im politischen Verhalten, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd., 2. Hbd., S. 1079.
6) Vgl. v. Baeyer-Katte, W.: Sozialisation im politischen Verhalten, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd., 2. Hbd., S. 1079.

bei den Eltern, Dominanz der Mutter oder des Vaters, unterschiedliche elterliche Parteizugehörigkeiten ergeben zwar signifikante Bezüge - deren Deutung aber immer auf komplexe multikausale Möglichkeiten zurückverweist. Ähnlich steht es mit dem Einfluß des Schultypus ... Solange politische Sozialisation an äußeren Beteiligungskriterien, Wissenskriterien oder Informationskriterien gemessen wird, bleiben die Ergebnisse immer in der formalen Korrelationsanalyse stecken."[1)]

3. Die Sozialisation in "totale Institutionen"

a. Zum Begriff der "totalen Institution"

Die beiden dargestellten Beispiele institutionsspezifischer Sozialisationsprozesse sind dadurch gekennzeichnet, daß einerseits die Sozialisation "von primär gutwilligen Agenten betrieben" wird, "die für den zu Erziehenden nur 'das Beste wollen'"[2)], andererseits durch die Tatsache, daß es sich bei den Sozialisanden um noch nicht erwachsene Gesellschaftsmitglieder handelt.

Wie aber sieht Sozialisation aus, wenn die Sozialisanden bereits erwachsene, mehr oder weniger "fertige" Gesellschaftsmitglieder sind und insbesondere dann, wenn es um Institutionen geht, die durch ihre relative Isolation von der übrigen Gesellschaft gekennzeichnet sind? Polizei, Militär, Gefängnis und Kloster, aber auch Krankenhaus und Erwachsenenbildung sind derartige totale Institutionen, die ihren Sozialisanden gewöhnlich klar umschriebene Rollen anbieten bzw. vorschreiben. Dabei stellt der Eintritt in die Institution ein ganz neuer Anfang dar, was früher war, gilt nicht mehr, oder wird zumindest für eine bestimmte Zeit verdrängt.

b. Sozialisierungsprozeß und -mechanismen in der totalen Institution

Die Zerstörung der vorhandenen Identität als Voraussetzung zur totalen Integration in totale Institutionen beginnt mit der Neutralisierung des "Mitgebrachten".[3)] Dabei hat die totale Absperrung von der Umwelt eine wesentliche Funktion, unabhängig davon, ob es später auch Unterbrechungen des totalen Charakters der Institution, z. B. in Form von "Ausgang" gibt. Dieser erste Einsatz von Sozialisationsbemühungen gehört nach Steinert

---

1) v. Baeyer-Katte, W.: Sozialisation im politischen Verhalten, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd., 2. Hbd., S. 1075.

2) Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 227.

3) Vgl. Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 230.

in ein allgemeineres Schema. So werden beim Militär fortwährend Normen aufgestellt, die entweder nicht erfüllbar sind und/oder deren Einhaltung sich nicht kontrollieren läßt. "Ob das Bett wirklich den Ansprüchen nach gebaut war, ist nicht zu verifizieren, speziell wenn die Beanstandung darin besteht, daß das Kunstwerk auseinandergerissen wird, ob der Gruß wirklich so unmöglich war, wie der behauptet, der seine Form beanstandet, läßt sich nicht mehr feststellen..."[1)]

Dieser Mechanismus wird von Treiber als "Normenfalle" bezeichnet.[2)] "Diese unscharfe Formulierung von Normen, bzw. das Aufstellen von Normen, die sich aus praktischen Gründen nicht einhalten lassen, ist für den Verwalter der Norm recht bequem: Der zu Sozialisierende ist dauernd für Sanktionen 'offen' und damit beherrschbar. Indem er dauernd das Gefühl hat, 'gerade noch einmal davongekommen' zu sein, und nicht das einer kompetent bewältigten Aufgabe, wird ihm das Ungenügen seiner Person klar, wird er motiviert, Kompetenz im Sinn der Vorgaben zu erwerben, und vergißt, die Vorgaben auf ihre Legitimation zu befragen."[3)]

Untersucht man die Reaktionsmöglichkeiten der Sozialisanden auf derartige Sozialisationsmechanismen, so lassen sich nach Steinert[4)] drei Gruppen unterscheiden: 1. Die Sozialisanden bilden eine Gegenkultur, 2. die Sozialisanden distanzieren sich und 3. die Sozialisanden passen sich an.

Bei der Bildung einer Gegenkultur entwickeln z. B. die Insassen eines Gefängnisses unter dem strengen formalen Regime eine informelle, gegen die formelle abgeschirmte soziale Organisation, die u.a. die Insassen gegen die formelle Organisation abschirmt. Ferner wird angenommen, "daß die Normen und Werte dieser 'Subkultur des Gefängnisses' den formellen gegenüber indifferent, wenn nicht antagonistisch sind. Die Vorstellung entspricht recht gut der populären, daß Gefängnisse 'Hochschulen des Verbrechens' seien und verdankt dieser Entsprechung wohl auch einen Teil ihrer Plausibilität."[5)]

---

1) Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 231.

2) Vgl. Treiber, H.: Wie man Soldaten macht, (Bertelsmann Verlag) Düsseldorf 1973, zit. in: Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 231.

3) Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 231.

4) Vgl. Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 232.

5) Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 235.

Mathiessen[1] unterscheidet mit Solidarisierung und Aufsässigkeit (censoriousness) - d. h. Berufung auf Normen und Gerechtigkeitsgrundsätze - zunächst zwei Strategien, mit deren Hilfe Strafgefangene ihre Situation zu bewältigen versuchen können. Diese beiden Strategien "ergeben sich aus dem Doppelcharakter der Macht als Macht im Distributionssystem (und damit langfristiger Einfluß auf Lebenschancen) und Macht über aktuelles Verhalten in der einzelnen Situation."[2]

Es zeigt sich, daß diese beiden Ausprägungen von Macht durchaus unter bestimmten organisatorischen Voraussetzungen divergieren können, denn die jeweiligen Einschätzungen der Macht beziehen sich auf verschiedene Bereiche. "Die Gefangenen fühlen sich machtlos, weil sie den für sie relevanten Distributionsbereich nicht kontrollieren können. Für die Beamten hingegen ist aus der Zielvorgabe 'Ruhe und Ordnung' die unmittelbare Verhaltensbeeinflussung relevant, und auf Grund der mangelhaften Verknüpfung der beiden Machtbereiche sind sie in diesem einen relativ machtlos. Die Insassen können auf der Dimension 'direkte Kontrolle' ihre Macht deshalb einsetzen, weil die Beamten von den höheren Schichten in der Hierarchie abhängen und daher auf dieser Dimension 'in Verlegenheit gebracht' werden können."[3]

Eine zweite Reaktionsmöglichkeit auf die in der totalen Institution üblichen Sozialisationsmechanismen ist die Distanzierung von der aufgedrängten Sozialisandenrolle. Dieser Reaktionsmechanismus ist beim Militär relativ deutlich ausgeprägt. Symptomatisch für diese Strategie der Situationsbewältigung ist die "Flucht in die Krankheit". So läßt sich die Zahl der Krankmeldungen als eine Funktion des Attraktivitätsgrades des angekündigten Tagesprogramms interpretieren. Sodeur[4] zeigt, daß tatsächliche Krankmeldungen von der Position in der Gruppe abhängen, während die Krankheitsphantasie eine ziemlich allgemeine Reaktion auf einen harten Führungsstil ist. In einer von Steinert durchgeführten Untersuchung "erwies sich Distanzierung in einer milderen Form, nämlich in der von Gleichgültigkeit gegenüber militärischen Zumutungen und Abwehr der Implikationen der erfahrenen Behandlung für das Selbstbild als eine sehr dominante Reaktionsweise,

---

1) Mathiessen, T.: The Defense of the Weak, (Tavistock) London 1965, zit. in: Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H.(Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 233.

2) Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 236.

3) Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 235.

4) Vgl. Sodeur, W.: Führungsstile, Spannungen und Spannungsbewältigungen in militärischen Gruppen, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 12: Beiträge zur Militärsoziologie, S. 300 ff.

die sich in den ersten Wochen noch verstärkte.[1)]
Die dritte Möglichkeit der Situationsbewältigung in totalen Institutionen besteht in dem Versuch, innerhalb der Institution einen höheren Status zu erreichen, d. h. sich durch besondere Leistungen zu profilieren. Die Situation der Unterdrückung wird dadurch als eine Art Männlichkeitsprobe definiert. "Diese Strategie entspricht in ihrer Struktur der Leistungsmotivation: Es wird vom Inhalt abstrahiert, wichtig ist nur, daß man sich anstrengt, seine eigenen Interessen opfert. Als Gewinn kann man daraus narzißtische Befriedigung ziehen. Die Unterwerfung wird akzeptiert, indem man sie persönlich vollzieht und verstärkt und dabei umdefiniert."[2)]

Eine andere Möglichkeit, Sozialisanden in totalen Institutionen zur Rollenidentifikation zu motivieren, liegt in der Verteilung von Privilegien an bestimmte Gruppen.
Diejenigen, die in den Genuß dieser unverdienten Bevorzugung gelangen, werden sich ihren Vorgesetzten gegenüber für einige Zeit weniger kritisch verhalten, langfristig wird diese Strategie jedoch nicht durchführbar sein, da anzunehmen ist, daß im Laufe der Zeit die Ansprüche der Privilegierten wachsen werden, andererseits aber auch die Benachteiligten auf die ungerechte Behandlung aufmerksam werden können. Dieser Mechanismus ist "am deutlichsten in der nächsthöheren Schicht zu erwarten. Die mächtigste Schicht gibt etwas an Macht und Privilegien an eine 'Zwischenschicht' ab, die als Gegenleistung die Aufgabe übernimmt, die unterste Schicht in Zaum zu halten ..."[3)] So können z. B. Gefängnisbeamte, Unteroffiziere und Polizisten als Vertreter der vorletzten Schicht angesehen werden, auf die somit dieser Mechanismus der Privilegierung zutrifft.

---

1) Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Ober die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 237.
2) Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Ober die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 238.
3) Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Ober die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 239.

B. Momente der individuellen Rollenausgestaltung

I. Determinanten der Rollenperzeption

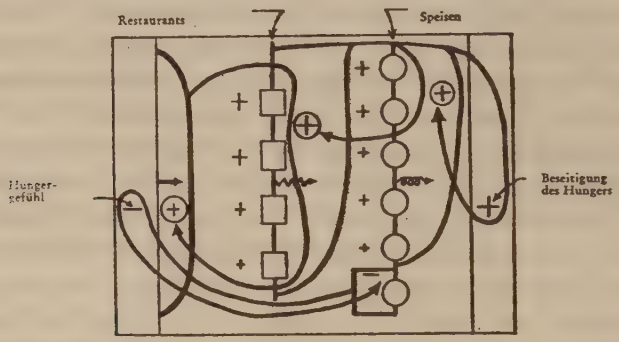
Die institutionsspezifischen Sozialisationsprozesse unterscheiden sich u.a. in der unterschiedlichen Darbietung ihres Rollenpotentials. So sind die totalen Institutionen dadurch gekennzeichnet, daß die zu übermittelnden Rollen und Rollennormen genau umrissen sind und dadurch keinerlei Spielraum zur eigenen Ausgestaltung bieten. Es bleiben dann oft nur die drei oben dargestellten Reaktionsmöglichkeiten des Sozialisanden zur Situationsbewältigung.

Um Rollenverhalten in seiner normativen Orientierung erklärbar zu machen, bedarf es sowohl für Rollen totaler Institutionen als auch für solche, die eine individuelle Ausgestaltung durch den Rollenträger zulassen, intervenierender Variablen, die das Zusammenspiel von Rollenübernahme und Rollenperformanz prägen.[1] Die intervenierende Variable Rollenperzeption umschreibt die aktuelle Orientierung des Handelns als ersten Schritt in einer Abfolge mehrerer Stadien. Dabei paßt sich die rollenbezogene Aktivität den Gegebenheiten der jeweiligen Situation und den Eigenschaften der Interaktionspartner an. Im Zuge der Abstimmung des Verhaltens auf die Daten des alternativen Handlungsraumes "durchläuft der Handelnde mehrere Stadien interner Kontrolle der projektierten Verhaltensweisen auf ihre Adäquanz gegenüber den Faktoren der Situation und ihren antizipierten Folgen hin."[2] Dabei sind nach Gerhardt[3] folgende drei Stadien relevant: 1. die Wahrnehmung des aktuellen Handlungsraumes, 2. die Interpretation der wahrgenommenen Rollen und 3. die auf die Situation abgestimmte Selektion von Handlungsstrategien.
Der Handlungsraum, innerhalb dessen der Rollenspieler Normen ausgesetzt ist, versteht sich als Bündel dieser Rollen einschließlich der rollenspezifischen Sachbereiche (technisches, ökonomisches, ökologisches etc. Umfeld). Die Wahrnehmung des Handlungsraumes ist somit primär eine Wahrnehmung von Rollen und Rollenbündel. Die wechselseitige Rollenperzeption variiert entsprechend den die Rolle definierenden Merkmalen.
Die Wahrnehmung und die Bewertung der Rollenelemente eines Handlungsraumes sind der Ausgangspunkt für die Entscheidung des Aktors zwischen divergierenden Handlungsalternativen. Das von Tolman[4] entwickelte "kognitive Motivationsmodell" veranschaulicht

---

1) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 146.
2) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 151.
3) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 151.
4) Tolman, E. C.: Ein kognitives Motivationsmodell, in: Thomae, H. (Hrsg.): Die Motivation menschlichen Handelns, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1971, S. 448 ff.

diesen Vorgang der Selektion von Handlungsstrategien aus dem Gesamt rollenadäquater Reaktionsweisen entsprechend der Vorstellung und Bewertung einzelner Situationselemente. Ausgehend vom individuellen Bedürfnissystem entwickelt Tolman eine "Oberzeugungs-Wert-Matrix" mit der Absicht, die Genese komplexen sozialen Verhaltens modellhaft zu verdeutlichen. Die Matrix enthält - auf die Befriedigung eines Bedürfnisses sowie auf die Vermeidung von Mangelzuständen hin organisiert - eine Auswahl typisierter Bilder von Objekten oder Objektklassen. Diese sind ihrer relativen Qualität oder Quantität entsprechend klassifiziert, auf Verallgemeinerungsdimensionen angeordnet. Existiert ein konkretes Bedürfnis, dann werden die klassifizierten Objekte daraufhin geprüft, inwiefern sie eine Befriedigung des Bedürfnisses unter den gegebenen Bedingungen leisten können. Diese gegebenen Bedingungen werden dabei ihrerseits durch weitere Verallgemeinerungsdimensionen symbolisiert. Die Handlungsstrategie wird durch "Hintereinanderschalten" von Objektwahlen auf einander zugeordneten Verallgemeinerungsdimensionen ermittelt.



Quelle: Tolman, E. C.: Ein kognitives Motivationsmodell, in: Thomae, H. (Hrsg.): Die Motivation menschlichen Handelns, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1971, S. 451.

"Spezifisch ausgedrückt repräsentiert das Diagramm einen hypothetischen Fall, in dem der fragliche Aktor zu der Überzeugung gekommen ist, daß, wenn er hungrig ist (d.h. wenn er Hungerentbehrung negativ bewertet und Hungergratifikation positiv bewertet) und wenn er darauf reagiert mit dem Akt des Suchens von und des Gehens zu bestimmten Typen von Restaurants und wenn er auf diese Restaurants mit dem Akt des Geldausgebens reagiert, dies ihm bestimmte Typen von Nahrung einbringt und daß, wenn er auf diese Nahrungstypen mit dem Akt des Essens reagiert, er schließlich zu Hungergratifikation gelangt."[1)]

---

1) Tolman, E. C.: A Psychological Model, in: Parsons, T.; Shils, E. A. (Hrsg.): Toward A General Theory of Action, (Harvard University) Glencoe, Ill., 1971, S. 292 ff., zit. nach: Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 154.

Die Auswirkung der der subjektiven Interpretation entsprechenden Wahrnehmung und Ausgestaltung der Handlungssituation auf das individuelle Verhalten - Asch[1] nennt es das "Sozialverständnis"- übernimmt die Funktion, eine einheitliche Situationswahrnehmung zu schaffen und eine subjektiv sinnvolle Handlungsstrategie zu entwickeln, die das Ergebnis von Such-Bedeutung-Selektions-Prozessen ist.

II. Determinanten der Rolleninterpretation

Die Rolleninterpretation bedeutet ein Ausgestalten, eine Modifikation nach persönlichen Gesichtspunkten und Bewertungsmaßstäben. Sie ist als Voraussetzung des "role-making", d. h. des Prozesses des "Rollen-Herstellens" zu sehen. Die Prozesse des "Rollen-Herstellens prägen die Bedingungen zwischen Rollenübernahme (role-taking) und Rollenperformanz. Aus der Perspektive des handelnden Individuums ergibt sich folgendes Bild: Ähnlich dem äußeren Druck der sozialen Struktur, dem das Individuum ausgesetzt ist, entwickelt die individuelle Persönlichkeit Kräfte von innen, die dazu führen, bestimmte Anpassungsformen vor anderen zu wählen, zu schaffen und zu synthetisieren. "Die Rollendefinition kann von einem Standpunkt aus als ein Aspekt der Persönlichkeit gesehen werden. Sie verkörpert den Versuch des Individuums, seine soziale Wirklichkeit zu strukturieren, seinen Platz in ihr zu definieren und seine Suche nach Bedeutung und Befriedigung zu steuern."[2] Diese individuelle Rolleninterpretation gewährleistet den Grad relativer Konformität, den der Handelnde zu realisieren vermag.
Die Dimensionen subjektiver Rolleninterpretation sind nach Gerhardt die Variablen: 1. Bedürfnis nach sozialer Anerkennung, 2. Maß empfundener sozialer Isolierung, 3. Gefühl der Unter- oder Überlegenheit und 4. Grad des Prestigedefizits oder -überschusses gegenüber normsendenden Interaktionspartnern.[3]

Kollektive Rolleninterpretationen resultieren aus bestehenden Normdiskrepanzen innerhalb einer Rolle als Gegensatz von formellen und informellen Normen. In der Existenz informeller Normen, die in einem erheblichen Maße die Rollenperformanz regulieren, dokumentiert sich die relative Irrelevanz der formellen Normen für aktuelles Verhalten. Die Bedeutung der formellen Normen liegt hauptsächlich in ihrer Funktion, Bemessungsgrundlage für Sanktionen zu sein. Ist z.B. die Durchführung vorgegebener Aufgaben aufgrund

---

1) Asch, S. E.: The Doctrine of Suggestion, Prestige and Imitation in Social Psychology, in: Psychological Review, Vol. 55, 1948, S. 274 ff., zit. nach: Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 154.
2) Levinson, D.: Role, Personality, and Social Structure in the Organizational Setting, in: Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol. 58, 1959, S. 177 ff., zit. in: Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 147.
3) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 148.

allzu großer Diskrepanzen zwischen formellen und informellen Normen nicht mehr gewährleistet, so werden die formellen Normen als Maßstab des Sanktionsgrades herangezogen. In allen übrigen Fällen erlauben formelle Normen den Spielraum zur Einführung informeller Normen.

Die Reglementierung des Handelns nach überwiegend informellen und nicht formellen Standards basiert auf einer Rolleninterpretation, die kollektiv durch z. B. Arbeitsteams, Mitglieder eines Amtes, eines Vereins oder sonstiger zweckorientierter Organisationen vorgenommen wird. Die kollektive Rolleninterpretation findet überwiegend dort statt, wo sich aufgrund der herrschenden Leistungsnormen zwischen den einzelnen Gruppenmitgliedern ein Konkurrenzverhältnis entwickelt, oder wo eine team- oder gefügeartige Kooperation zur Realisierung eines Arbeitszieles vorausgesetzt wird.

"Insgesamt wird die kollektive Rolleninterpretation - mit variabler Verbindlichkeit der 'informellen' Rollen- in jeder Abteilung oder organisatorischen Einheit von Personen mit ähnlichen Positionen geleistet, sofern die Organisation auf die Zusammenarbeit ihrer Mitglieder angewiesen ist."[1)]

III. Determinanten der Rollenidentifikation

Die Ausgestaltung sozialer Rollen, d. h. die subjektive Interpretation von Rollennormen, verlangt, daß Identität dargeboten wird. Dabei bezieht sich nach der Terminologie von Goffman[2)] die "soziale Identität" als Ausdruck des "me" auf die Erwartungen der anderen, die sie gegenüber einem Individuum hegen, wohingegen die "persönliche Identität" - vergleichbar mit Meads "I" - Ausdruck der Einzigartigkeit des Individuums ist.

Aufbauend auf diesem Spannungsverhältnis, entgegen den konventionellen Theorien des Rollenhandelns, entwickelte Krappmann[3)] in Erweiterung der Theorie des symbolischen Interaktionismus das Konzept der "balancierenden Identität". Die "balancierende Identität ist dadurch gekennzeichnet, daß das Individuum in seiner Identität einen Ausgleich zwischen gesammelten Informationen, gewonnenen Erfahrungswerten über vergangene oder anderweitig eingenommene Positionen einerseits und dem individuellen Streben nach Veränderung und Innovation innerhalb zukünftiger Interaktionen andererseits finden muß. Es findet somit eine subjektive Gewichtung der Informationen statt. "Das Individuum muß, um seine Identität und seine Beteiligung an Interaktionen zu sichern, in gewisser Hinsich

---

1) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 150.

2) Vgl. Goffman, E.: Stigma, Über Techniken der Bewältigung beschädigter Identität, (Suhrkamp Verlag) Frankfurt am Main 1972, S. 2 ff., S. 51 ff., S. 105 ff.

3) Vgl. Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1971, S. 32 ff.

balancieren. Es kann sich nur behaupten, wenn es gerade die labilste Position einnimmt."[1)]

Identitätsbalance ist in jenen Interaktionen notwendig, die sich durch komplementäre und kommunikative Beziehungen der Teilnehmer auszeichnen, d. h. wo es keine ausreichende Handlungsorientierung ohne eigenen Beitrag der Beteiligten gibt. Sie basiert somit auf der Offenheit von Interaktionsprozessen, auf der Nichtübereinstimmung der individuellen Erwartungen und der Diskrepanz von Normen.

Im Gegensatz zu dem Modell der balancierenden Identität, in dem institutionalisierte Normen und individuelle Motivationsstrukturen keinesfalls übereinstimmen müssen, nahm das konventionelle Rollenmodell an, daß die gegenseitige Handlungskontrolle innerhalb des Interaktionsprozesses durch subjektive Faktoren eingeschränkt wird. Das Konzept der balancierenden Identität geht davon aus, daß gerade die subjektive Rolleninterpretation Interaktion fördert, indem sie den Rollenpartnern die Handlungsspielräume der Teilnehmer offenlegt. Die Miteinbeziehung der individuellen Ich-Identitäten in das Interaktionssystem reduziert das Risiko störender Oberraschungen. Dagegen ist die Interaktionssituation im konventionellen Rollenmodell immer "prekär", denn das Durchbrechen individueller Bedürfnisdispositionen würde das Interaktionssystem sprengen.

Der These, daß mit zunehmender Obereinstimmung der vorgegebenen Rollennormen mit den subjektiven Rolleninterpretationen und dadurch implizierter Minimierung individueller Impulse die Sicherheit der Rolleninteraktion steigt, steht die Schlußfolgerung der Analyse der Identitätsbalance gegenüber. Die "Interaktion in Rollen (wird) durch subjektive Interpretation gefördert. Je mehr das Individuum von seiner Ich-Identität in seiner Rolleninterpretation sichtbar zu machen vermag, desto mehr wird eine zutreffende Antizipation seines künftigen Verhaltens und damit der Fortgang der Interaktion erleichtert."[2)] Die subjektive Rolleninterpretation ist allerdings nicht unbegrenzt möglich. Ihr Spielraum wird abgegrenzt von der Ausdehnung des Rollen-Erwartungsfeldes der jeweiligen Interaktionspartner.

Das Balanceproblem spielt sich ebenso auf der sprachlichen Ebene ab. Die subjektive Rolleninterpretation impliziert die Abgabe individueller Intentionen innerhalb des gemeinsamen Symbolsystems. Das anerkannte Symbolsystem darf jedoch nicht gesprengt werden, da sonst die Obermittlung der individuellen Interpretationen nicht mehr garantiert ist. Der Grad der subjektiven Ausnutzung der Sprache ist dann als optimal zu bezeichnen, wenn die individuellen Aussagen ein "feed-back" erlauben, d. h. die Obersetzungsfunktion der Sprache ist gesichert, solange die Interaktionspartner Rückfragen stellen können, die der Adressat zu beantworten sich bemüht. Das heißt, "daß auf der Grundlage subjekti-

---

1) Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1971, S. 121.
2) Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1971, S. 52.

ver Interpretation zwar im Gegensatz zum Modell des Rollenhandelns, das die Deckung von Normen und Interpretationen als optimal unterstellt, vermehrte Möglichkeit zu zutreffender Antizipation der Verhaltensweisen der Rollenpartner geboten wird, daß aber andererseits doch kein voller Ausdtausch der Interaktionspartner hinsichtlich der Definition von Situation und Rollen möglich ist. Denn der verständlichen Übersetzung der Ich-Identität sind Grenzen gesetzt."[1)]

Untersucht man die Frage nach der optimalen Befriedigung der individuellen Bedürfnisse, so zeigt sich, daß das herkömmliche Rollenmodell nur aufgrund eines Fehlschlusses eine vollkommene Bedürfnisbefriedigung der Interaktionspartner erzielt: Da es zwischen den Interaktionspartnern bezüglich ihrer Normeninterpretation keinerlei Diskrepanzen gibt und ihre individuellen Bedürfnisstrukturen den internalisierten Normen entsprechen, befriedigt das Rollenhandeln das aktuelle Bedürfnis voll. Dabei wird jedoch unterstellt, daß sich die situationsspezifische Rollenausübung vollkommen aus dem individuellen Rollengefüge löst und isoliert präsentieren läßt. Aufgrund der Tatsache, daß mangels vollständiger Übersetzbarkeit von Ich-Identität niemals totaler Konsens über die Definition von Situation und Rollen möglich ist, wird nach der Theorie balancierender Identität die Interaktion im Regelfall nicht zu einer vollständigen Bedürfnisbefriedigung der Interaktionspartner führen. Dem Individuum wird es nur schwer gelingen, in seiner Identitätsbalance seine nicht unbedingt harmonische Bedürfnisstruktur in vollem Umfang geltend zu machen. Jedes Individuum wird deshalb für die zu erzielende Bedürfnisbefriedigung einen bestimmten Grenzwert festsetzen, bei dessen Unterschreitung kein Grund mehr vorhanden ist, sich an Interaktionen zu beteiligen.
Vom Standpunkt dieser Konzeption kann das konventionelle Modell des Rollenhandelns keine optimalen Möglichkeiten für die Bedürfnisbefriedigung in Interaktionssituationen anbieten. Eine totale Orientierung an vorgegebenen Normen würde Bedürfnisse, die sich mit den institutionalisierten Standards nicht decken, höchstwahrscheinlich unbefriedigt lassen.

IV. Determinanten der Rollendistanz

Notwendige Voraussetzung für die Bildung und Wahrung von Identität ist die Fähigkeit des Individuums, sich Normen gegenüber reflektierend und interpretierend zu verhalten. Diese Fähigkeit wird insbesondere dann verlangt, wenn der Handelnde in vorweg definierten Situationen mit klaren Rollenerwartungen ein situationsadäquates Rollenspiel **inszenieren** will, d. h. eine bestimmte Produktivität in seinem Verhalten entwickeln muß. Nach Goffman

---

1) Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1971, S. 122.

wird dieses Phänomen als "Rollendistanz" bezeichnet.[1] Danach ist Rollendistanz die "effektiv ausgedrückte und intendierte Trennung zwischen dem Individuum und seiner vermeintlichen Rolle", wobei "das Individuum tatsächlich nicht die Rolle, sondern das eigentliche Selbst, das in der Rolle impliziert ist, verneint."[2] Rollendistanz kann danach als Verhalten bezeichnet werden, das sich von der Rollenidentität distanziert. Rollendistanz findet man Goffman immer im Hinblick auf andere Rollen beziehungsweise auf das Gesamt der anderen Rollen statt. So schildert er z. B., wie Ärzte und Schwestern bei einer Operation - "eine unserer geheiligtsten Berufschows" - auf unterschiedliche Weise andere Rollen, die sie neben der Rolle im Operationsraum innehaben zum Ausdruck bringen. Goffman nennt dafür mehrere Gründe: 1. Rollendistanz ist Ausdruck der Diskrepanz zwischen dem "Selbst", das eine gerade ausgeführte Rolle tatsächlich vermittelt, und dem "Selbst", das der Titel, den die Rolle verleiht, assoziieren läßt. 2. Es gibt übergeordnete Rollen im positionellen Rollengeflecht, die sich auch innerhalb der gerade ausgeführten Rolle verwirklichen, z. B. Alters- und Geschlechtsrollen. 3. Neben den eigentlichen Aufgaben der Rolle existiert ein Geflecht sozialer Beziehungen mit den übrigen Rollenträgern der Interaktionssituation, das sich im Verhalten mit ausdrückt.

Das Auftreten von Rollendistanz - so Goffman - leistet einen erheblichen Beitrag zu einem ungestörten Ablauf von Interaktionsprozessen, wobei gerade sie die Möglichkeit zur individuellen Identitätspräsentation bietet. Da ein Individuum mehr Rollen innehat als die eine, die es gerade ausübt, kann es auf Rollendistanz in seinen Interaktionen nicht verzichten. Rollendistanz bietet einen Weg, eine Rolle auszuüben, ohne sie von dem bestehenden individuellen Rollengeflecht trennen zu müssen. Mit Hilfe der Rollendistanz wird eine Gewichtung der Rollen in der Weise vorgenommen, daß der gerade ausgeführten Rolle ein höherer Stellenwert eingeräumt wird als den übrigen Rollen des individuellen Rollenpotentials. Rollendistanz ist somit nicht nur Voraussetzung für Identitätsgewinnung, sie kann auch nur von einem Individuum entwickelt werden, das Ich-Identität wenigstens in gewissem Ausmaße bereits errichtet hat. Strebt ein Individuum Ich-Identität an, so muß es sich gegenüber seinen verschiedenen Rollen distanziert verhalten können. "Ohne den Rückgriff auf eine zu etablierende Ich-Identität fehlt dem Individuum der Bezugspunkt, von dem aus es den Anforderungen einer Rolle Widerstand entgegensetzen oder sie modifzieren kann. Rollendistanz ist ein Korrelat der Bemühung um Ich-Identität."[3]

---

1) Vgl. Goffman, E.: Role Distance, in: Goffman, E.: Encounters, Two Studies in the Sociology of Interaction, 6. Aufl., (Bobbs-Merrill) Indianapolis, Ind., 1961, S. 73 ff.
2) Goffman, E.: Encounters, Two Studies in the Sociology of Interaction, 6. Aufl., (Bobbs-Merrill) Indianapolis, Ind., 1961, S. 108.
3) Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1971, S. 137.

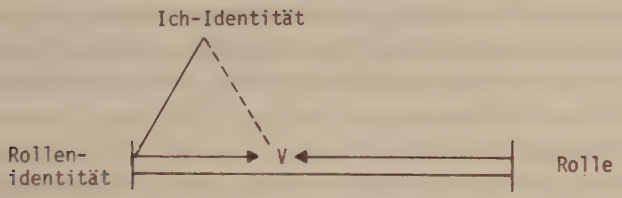
Identitätsbildung und Rollendistanz werden durch die Vielfältigkeit von Rollen, die ein Individuum innehat, begünstigt. "Denn die Inkompatibilitäten und Überschneidungen sind Stimulus für Bemühungen um interpretierende Integration und können Anlaß sein, ein höheres Maß differenzierter Individuierung zu erreichen."[1)]
Dreitzel weist in seinen Studien zum Rollenverhalten nach, daß die Form, in der Rollendistanz zum Ausdruck gebracht wird, nicht aber die Intensität der Rollendistanz, vom Grad der Identifizierung mit der Rolle abhängt.[2)] Dreitzel stellt in Anlehnung an die von Goffman und Coser[3)] angeführten Verhaltensweisen als Beispiele für Rollendistanz sechs typische Formen der Distanzierung dar:[4)]

1. Äußerlich nicht sichtbares Verhalten
   a. Die Distanzierung von der Situation durch die Flucht auf eine andere Realitätsebene wie z.B. in die Welt der Phantasie, des Traumes, des Glaubens, der Kunst.
   b. Die Distanzierung durch "Mentalreservation": Das Rollenspiel-Engagement wird reduziert und dadurch die Identifikation gelockert. ("Man läßt den anderen reden und 'denkt sich seinen Teil'").
2. Äußerlich sichtbares Verhalten
   a. Die Distanzierung durch Relativierung des gerade aktuellen Relevanzbereiches (Ironie, Scherz, Humor etc.)
   b. Die Distanzierung durch gleichzeitige Interaktion mit verschiedenen Bezugsgruppen oder -personen mit jeweils unterschiedlichen Erwartungen (z.B.: "man sagt dem einen etwas und blinzelt dabei dem anderen zu").
   c. Die Distanzierung durch gelegentliches Oberwechseln in eine andere Rolle während einer Interaktion, die dies zwar nicht vorsieht, aber möglich macht (z. B. "wenn zwei Menschen zugleich in einer 'formellen' und einer 'informellen' Rollenbeziehung zueinander stehen: man wechselt aus der Rolle des Arbeitskollegen in die des Freundes während der Arbeitssituation", oder umgekehrt außerhalb der Arbeitssituation).
   d. Die Distanzierung durch Oberbetonung der Rollenbezogenheit des Verhaltens. Diese Art der Rollendistanz, die häufig in ambivalenten oder offenen Situationen eingesetzt wird, weist auf die Bedeutung der Ich-Leistung hin, indem sie die inhaltlich fixierten Rollenerwartungen, zum Beispiel durch Lächerlich-Machen, in Frage stellt.

---

1) Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1971, S. 138.
2) Vgl. Dreitzel, H.P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 189.
3) Vgl. Coser, R. L.: Role Distance, Sociological Ambivalence and Transitional Status Systems, in: The American Journal of Sociology, Vol. 72, 1966/67, S. 173 ff.
4) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 192.

Die umgekehrte Reihenfolge der von Dreitzel dargestellten Distanzierungsformen entspricht einer Skala zunehmender Totalität von Organisationen und Anstalten: gelingt es dem Rollenspieler selbst dann nicht, sich von seiner Rolle zu distanzieren, wenn er auf eine andere Realitätsebene ausweicht, so hat die Totalität, d. h. der Zwangscharakter der Normen ihr höchstes Ausmaß erreicht. Die Distanz zwischen Individuum und Rolle, d.h. zwischen dem "I" und dem "me" läßt sich nach Dreitzel graphisch folgendermaßen darstellen:[1)]



Die Distanz zwischen Ich-Identität und Rollen-Identität entspricht der Distanz zwischen der Person und den Rollenerwartungen. Im Schaubild ist das durch ein gleichseitiges Dreieck zwischen Ich-Identität, Rollenidentität und Verhalten (V) angedeutet. Wird nun der situationsspezifische Normendruck so massiv, daß für Ich-Leistungen kein Platz mehr ist, dann reduziert sich auch der Abstand, den der Mensch zu sich selbst hat und braucht, d. h. die Distanz zwischen "I" (hier als Ich-Identität bezeichnet) und "me" (hier als Rollenidentität bezeichnet).

Gelingt es dem Individuum, sich in und durch seine Ich-Leistung von der Rolle zu distanzieren oder auch vorübergehend in eine andere Rolle auszuweichen, so wird der situative Normenzwang relativ gering sein.
Sowohl die totale Beseitigung der Rollenerwartungen als auch das totale Unterdrücken individueller Ich-Leistungen dürften nur als die beiden theoretischen Extreme einer Rollentypologie in Frage kommen. Wie unterschiedlich auch Rollenerwartung und Ich-Leistung bei den einzelnen Rollentypen ausgeprägt sein mögen, keiner der beiden Aspekte der Identität wird in der individuellen Rollenausübung jemals ganz fehlen.[2)]

---

1) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 194.
2) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 194.

C. Die Entwicklung einer Rollentypologie

I. Der Verfügbarkeitsgrad als Merkmal einer Rollentypologie

Aufbauend auf den oben dargestellten rollentheoretischen Erkenntnissen kann nun der Versuch unternommen werden, analog zu Dreitzels Bemühungen eine Rollentypologie zu entwickeln, die den in dieser Arbeit zugrunde gelegten Ansprüchen gerecht wird. Zwei Komplexe sind für die Obernahme bzw. Entwicklung einer derartigen Rollentypologie entscheidend. Erstens das Problem der Mehrdimensionalität der Unterscheidungskriterien und zweitens das der Operationalität der Rollentypen. Dreitzel stellt in seinem kurzen Überblick über die bestehenden Klassifikationsversuche fest, daß es bis heute keine befriedigende Typologie der sozialen Rollen gibt.[1)]

Das Bestreben, die Variabilität des Verhältnisses von Rolle und Rollenträger zu untersuchen, drückt sich in der "Entwicklung immer neuer attributiver Charakterisierungen von verschiedenen Rollentypen" aus. Man spricht von "erworbenen" und "zugeschriebenen", von "internalisierten" und "äußerlichen, von "formellen" und "informellen", von "theatralischen" und "funktionalen", "kulturellen" und "psychischen" Rollen, ohne aber den Versuch zu unternehmen, diese verschiedenen Rollentypen in einen systematischen Zusammenhang zu bringen.[2)]

So kritisiert Dreitzel an der Claessen'schen Rollentypologie[3)], daß die Unterscheidung seiner vier Rollentypen (psychische Rollen, Primärrollen, kulturelle Rollen, soziale Rollen) "jeweils auf unterschiedlichen Merkmalen (beruht), die in keine analytisch klare Systematik überführt worden sind. Bei dem Unterschied zwischen kultureller und sozialer Rolle geht es um die je andere Herkunft der Normen. Die psychische und die Primärrolle aber fallen aus diesem Schema heraus: einmal geht es um situationsbedingte emotionale Ausdrucksmöglichkeiten, ...; zum anderen wird ein Rollentyp an den natürlichen Zustand des Menschen gebunden ..."[4)]

Auch der Klassifikationsversuch von Nadel[5)], der auf der von Linton entwickelten Unterscheidung von erworbenen und zugeschriebenen Positionen bzw. Rollen beruht, zeigt systematische Inkonsistenzen. So unterstellt die Aufteilung in erworbene und zugeschriebene Positionen die Möglichkeit für das Individuum, innerhalb der Gesellschaftsstruktur jede gewünschte Position einnehmen zu können. Die Unterscheidung zwischen erworbenen und

---

1) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft. Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 194.
2) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft. Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 131.
3) Vgl. Claessens, D.: Rolle und Verantwortung, in: Soziale Welt, Bd. 14, 1963, S. 1-13
4) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 133.
5) Vgl. Nadel, S. F.: The Theory of social Structure, (Cohen & West) London 1956.

zugeschriebenen Positionen ist jedoch relativ und beschreibt lediglich die Intensität der individuellen Rollenbindung. Eine systematische Unterscheidung der sozialen Rollen in zwei grundverschiedene Typen ist deshalb nicht zulässig. Auch die Einteilung der zugeschriebenen und erworbenen Rollen in nicht-relationale und relationale ist zu kritisieren, da in Wirklichkeit alle sozialen Rollen in ein Beziehungsgeflecht eingebettet sind, somit auch diejenigen,die Nadel als "non-relational" bezeichnet. Ebenso ist die Unterscheidung von "besitzend" ("propriety"), "expressiv" ("expressive") und "dienend" ("service") bei den erworbenen, nicht-relationalen Rollen in Nadels Typologie unvollständig, da die verschiedenartigen Relevanzbereiche, die damit ausgedrückt werden sollen, auch für relationale Rollen Gültigkeit haben.[1)]

Dreitzel wählt in seiner Rollentypologie die "Verfügbarkeit" der sozialen Rolle als Unterscheidungsmerkmal. In der "Verfügbarkeit" einer sozialen Rollen drückt sich die Möglichkeit des Individuums aus, sich von seiner Rolle zu distanzieren. Diese Ablösbarkeit der Rolle von der Person des Rollenspielers umschreibt den Spielraum, innerhalb dessen das Individuum typisiertes Verhalten variieren kann, ohne dabei "aus der Rolle zu fallen". Somit wird die Beziehung zwischen Rolle und Person, insbesondere die "Dichtigkeit, mit der einem die Rolle auf den Leib rückt", nach dem Kriterium der Verfügbarkeit als variabel vorausgesetzt.[2)]

1. Die Beziehung zwischen Verfügbarkeit und Identifikation

Das Kriterium der Verfügbarkeit enthält zwei Dimensionen, den Grad der Identifikation und die Stärke der Ich-Leistungen. Beide drücken Forderungen der sozialen Rollen aus, sind also nicht Bestandteil des individuellen Rollenverhaltens.
Die von der Rolle geforderte Identifikationsstärke wächst mit der Verinnerlichung der jeweiligen Norm, die das Individuum zu erfüllen hat. Die Identifikation ist Ausdruck der geforderten "I"-Beteiligung des Individuums bei der Ausgestaltung der jeweiligen Rolle. Sie darf jedoch nicht gleichgesetzt werden mit dem individuellen Engagement eines Rollenspielers. Das individuelle Engagement ist ein Teil des Rollenverhaltens, nicht aber der Rolle. Im Gegensatz zum individuellen Engagement des Rollenspielers an seine Rollenaufgabe ist die Identifikation meistens unbewußt und unfreiwillig.[3)]

---

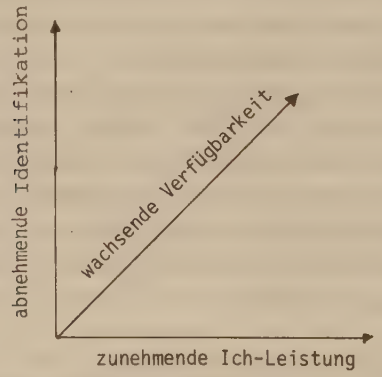
1) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 135.
2) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 136.
3) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 137.

Je geringer nun die von der Rolle geforderte Identifikationsstärke des Individuums ist, desto größer ist der Grad der Verfügbarkeit dieser Rolle, das heißt das Individuum kann sich von Rollen, deren Normen es in geringerem Maße verinnerlicht hat, leichter distanzieren bzw. gänzlich lösen als von Rollen, deren Normen ausgeprägt stark internalisiert sind.

2. Die Beziehung zwischen Verfügbarkeit und Ich-Leistung

Die zweite Dimension der Verfügbarkeit ist Ausdruck des Zwangscharakters der Rollennormen. Die Stärke der Ich-Leistung und der Zwangscharakter der Rollennormen stehen in einem reziproken Verhältnis. Setzt man voraus, daß der Rollenspieler seine Normen nicht von vornherein internalisiert hat, so erlaubt die Stärke der Ich-Leistung eine Distanzierung von den Rollenerwartungen. "Vielleicht führt deshalb der wachsende Umfang der Ich-Leistungen in der hochindustriellen Gesellschaft zu dem von David Riesman[1] beschriebenen Übergang vom 'innengeleiteten' zum 'außengeleiteten' Verhalten."[2] Steigende Anforderungen an die individuelle Ich-Leistung als Ausdruck des "me"-Anteils an der entwickelten Rollenidentität bedingen eine wachsende Verfügbarkeit der sozialen Rolle, d. h. mit zunehmendem Zwangscharakter der sozialen Rolle fällt es dem Individuum schwerer, diese Rolle abzulegen.

Die Beziehungen zwischen dem Umfang der geforderten Ich-Leistungen, dem Grad der Identifikation und der Verfügbarkeit der sozialen Rolle stellt Dreitzel in folgender Form dar:[3]



1) Vgl. Riesman, D.: Die einsame Masse, Eine Untersuchung der Wandlungen des amerikanischen Charakters, (Rowohlt Verlag) Hamburg 1958.
2) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 137.
3) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 138.

Je größer die geforderten Ich-Leistungen und je geringer die erforderliche Identifikation bei einer sozialen Rolle ist, desto größer ist der Verfügbarkeitsgrad dieser Rolle, d. h. desto leichter kann sich der Rollenspieler von seiner Rolle lösen oder sie variieren.[1)]

II. Die Merkmalsausprägungen

1. Die Herkunft der Normen als Determinante des Identifikationsgrades

Beide Elemente des in der Rollentypologie von Dreitzel herangezogenen Unterscheidungsmerkmals - die Ich-Leistung und die Identifikation - sind von der Art und der Herkunft der sozialen Normen abhängig.[2)] So hängt der Grad der Identifikation von der Herkunft der Normen ab, und zwar je nachdem, ob diese Normen aus dem durch die unterschiedlichen Sozialisationsprozesse vermittelten kulturellen Milieu oder aus der Herrschaftsstruktur der Organisationen entstammen oder unmittelbar aus der Interaktionssituation ableitbar sind. "Die Herkunft der Normen bezieht sich also auf die Rollensender und die Sanktionssubjekte sowie deren Verhältnis zum Rollenspieler."[3)]

a. Die kulturellen Normen

Die kulturellen Normen sind dadurch gekennzeichnet, daß sie den höchsten Identifikationsgrad des Individuums erfordern, da sie weitgehend verinnerlicht sind. Die durch sie geprägten personbezogenen Rollen zeichnen sich dadurch aus, daß Rollensender und Sanktionssubjekte meistens identisch sind und typischerweise zum Rollenspieler in einem engeren persönlichen Verhältnis stehen.[4)] Durch kulturelle Normen geprägte Rollen sind z. B. die Kind-, Vater-, Mutterrolle, die Rolle des Patienten, des Ehemannes oder des Liebhabers.

b. Die Herrschaftsnormen

Kennzeichen der Herrschaftsnormen ist, daß sie sich in organisationsbezogenen Rollen artikulieren. Sie besitzen einen relativ formalen Charakter und erfordern einen mittle-

---

1) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 138.
2) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 138.
3) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 132.
4) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 139.

ren Identifikationsgrad. Zu dieser Kategorie sozialer Rollen gehören alle Berufsrollen, aber auch die Rolle des Strafgefangenen oder die des ehrenamtlichen Vereinsvorsitzenden.

c. Die Interaktionsnormen

Rollen, die durch situationsspezifische Normen gekennzeichnet sind, zeichnen sich insbesondere durch die geringe Dauer ihrer Ausübung aus. Während die organisationsbezogenen und personbezogenen Rollen über große zeitliche Dimensionen hinweg ausgeübt werden können, sind die durch Interaktionsnormen determinierten Rollen auf ganz spezielle Situationen bezogen. Zu ihnen gehört z. B. die Rolle des Fußballspielers - soweit er diese Tätigkeit nicht beruflich ausübt -, die des Gastgebers, des Verkehrsteilnehmers oder die des Konsumenten.
Die Rollen dieser Kategorie erfordern einen relativ geringen Identifikationsgrad, ihre Normen werden meist in sehr unterschiedlicher Weise artikuliert und mit Sanktionen versehen.

2. Die Art der Normen als Determinante der Ich-Leistung

Die Art der Normen bezieht sich auf die Engmaschigkeit und Prägnanz, mit der die Normen das Rollenverhalten vorschreiben. Die Art der Normen bestimmt somit auch den Umfang der geforderten Ich-Leistung. Der geforderte Umgang der Ich-Leistung richtet sich danach, ob die Normen vom Rollenspieler das "gehorsame Sich-Einfügen in dichtmaschige Verhaltensregeln oder die Bewältigung bestimmter Aufgaben im Rahmen relativ institutionalisierter, vorgegebener Mittel oder auch die Realisierung gesellschaftlicher Werte durch die individuelle Gestaltung und den persönlichen Stil der Handlungsvollzüge" verlangt.[1)]
Die Art der Normierung bestimmt in gewisser Weise indirekt die Definition der Situation, in der das Rollenspiel stattfindet. Die "Definition" als Bestandteil der sozialen Rolle umfaßt die Bestimmung des Themas einer Situation im Rahmen eines Relevanzbereiches.[2)]
Ist eine Interaktionssituation durch die Performanz fest umrissener Rollen gekennzeichnet, d. h. liegt ein genau definiertes Handlungsfeld vor, so handelt es sich um eine "vollständige Situation".[3)]
Legt die soziale Rolle lediglich den Relevanzbereich des Interaktionsprozesses fest, nicht aber die Thematik, so nennt Dreitzel diese Situation "unvollständig". In der

1) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 139.
2) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 162.
3) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 163.

"offenen Situation" ist weder das Thema noch der Relevanzbereich festgelegt. Goffman spricht in diesem Zusammenhang von "zentrierten" ("focused") und "unzentrierten" ("unfocused") Situationen.[1] Auch Gerhardt berücksichtigt bei ihrer Rollenklassifikation die Situations-Definition,[2] die sie aber lediglich auf den Typ der Situations-Rollen anwendet. In der "spezifischen" Situationsrolle gehen sowohl person- als auch umweltbezogene Regeln in die Rolle ein, d. h. sie beziehen sich "auf ganz bestimmtes Tun in ganz bestimmter Umgebung (und/oder mit ganz bestimmten Mitteln)". Dagegen beziehen sich "diffuse" Situations-Rollen auf "sehr verschiedenartiges Tun in verschiedenartiger Umgebung." Diese von Gerhardt vorgenommene Trennung zwischen spezifischen und diffusen Rollen entspricht der Unterscheidung zwischen funktional spezifischer und funktional diffuser Orientierung, die Parsons als eine der vier Orientierungshilfen vorgeschlagen hat.[3]
Unter Berücksichtigung des in diesen Situationsdefinitionen zum Ausdruck kommenden unterschiedlichen Normendrucks, teilt Dreitzel die Normenarten auf in Vollzugsnormen, Qualitätsnormen und Gestaltungsnormen.

a. Die Vollzugsnormen

Wird die soziale Rolle durch eine Vollzugsnorm geprägt, so artikuliert sich in ihr die Forderung nach Gehorsam gegenüber den Regeln der Rollenausübung.
Derartige Rollen zeigen somit den stärksten Zwangscharakter im individuellen Rollenhaushalt. Durch sie werden Situationen als "vollständig", "zentriert" bzw. "spezifisch" definiert. Die Rolle des Verkehrsteilnehmers, die des Soldaten oder die des Patienten sind Beispiele für die auf totaler Normenkonformität basierenden Rollenanforderungen.

b. Die Qualitätsnormen

Die geforderten Ich-Leistungen sind bei sozialen Rollen, die durch Qualitätsnormen bestimmt sind, relativ gering. Rollen mit Qualitätsnormen sind auf die Bewältigung bestimmter Aufgaben bezogen, so zum Beispiel die Rolle des Doktorvaters, die des Postbeamten oder die des Diskussionsleiters.

---

1) Vgl. Goffman, E.: Behavior in Public Places, Notes on the Social Organization of Gatherings, (Free Press) Glencoe 1963, zit. nach: Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 164.
2) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 236.
3) Vgl. Parsons, T.: The Social System, (Free Press) Glencoe, Ill., 1951, S. 65 ff., zit. nach: Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 236.

c. Die Gestaltungsnormen

Soziale Rollen, die durch Gestaltungsnormen geprägt sind, fordern den höchsten Grad an individueller Ich-Leistung. Sie haben nur minimalen Zwangscharakter und garantieren den dominierenden Anteil des "I" innerhalb der Identität. Gestaltungsnormen implizieren "offene", "unzentrierte" bzw. "diffuse" Situationen und damit einen spezifischen Grad der sozialen Distanz. Gestaltungsrollen beziehen sich auf den Stil der Wertrealisierung Die Rolle des Liebhabers, des Schauspielers oder des Gastgebers drücken diese Art von Normen aus.

III. Die Rollentypen

Indem Dreitzel nun Art und Herkunft der sozialen Normen zueinander in Beziehung setzt und dabei das Kriterium der Verfügbarkeit mit seinen beiden Dimensionen berücksichtigt, erhält er folgende Systematik möglicher Rollentypen.[1)]

zunehmende Identifikation

abnehmende Ich-Leistung

Art der Normen \ Herkunft der Normen		kulturelle Normen personbezogen	Herrschaftsnormen organisationsbezogen	Interaktionsnormen situationsbezogen
Vollzugsnormen	Gehorsam gegenüber Regeln	Sozialisierungsrollen	Ausführungsrollen	Spielrollen
Qualitätsnormen	Bewältigung von Aufgaben	Helferrollen	Arbeitsrollen	Bewältigungsrollen
Gestaltungsnormen	Stil der Wertrealisierung	Beziehungsrollen	Leistungsrollen	Kontaktrollen

Die Darstellung zeigt, wie die Rollenidentifikation von den situationsbezogenen über die organisationsbezogenen Rollen zu den überwiegend internalisierten personbezogenen

1) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 140.

Rollen zunimmt. In der Dimension der zunehmenden Identifikation drückt sich das Verhältnis zwischen Person und Rolle, in der Dimension der abnehmenden Ich-Leistung drückt sich der Zwangscharakter der sozialen Normen aus. Die Verfügbarkeit der sozialen Rollen ist am geringsten bei den Sozialisierungsrollen und am größten bei den Kontaktrollen.[1)]

1. Die personbezogenen Rollen

Gliedert man die Rollentypen primär nach dem erforderlichen Identifikationsgrad und sekundär nach der Stärke der Ich-Leistung, so lassen sich die personbezogenen Rollen nach Dreitzel untergliedern in Sozialisierungsrollen, Helferrollen und Beziehungsrollen.

a. Die Sozialisierungsrollen

Höchster Grad an normativer Verfestigung, d. h. Identifikation mit der Rolle und stärkster Normenzwang, d. h. minimale Ich-Leistung, sind die Kennzeichen dieses Rollentyps. Sozialisierungsrollen entsprechen den askriptiven Status-Rollen im Klassifikationsschema von Gerhardt. Askriptive Status-Rollen werden ererbt oder im Laufe des Lebens "automatisch" erworben. Ihre Zuweisung ist irreversibel.[2)] So läßt sich aufgrund der Ausprägung der Geschlechtsorgane bereits für den neugeborenen Menschen ein ihm bevorstehender Sozialisierungsgang voraussagen, ebenso die Teilhabe an den Rechten und Funktionen, die ihm später offenstehen. "Wenn dieser Mensch ein bestimmtes Alter erreicht, wird er (gegebenenfalls nach ritualisierten Leistungsprüfungen) die Rechte eines Erwachsenen ausüben, er wird ferner (sofern er weitere, dazu erforderliche Merkmale aufweist) ein Staatsbürger werden und an der Gestaltung des politischen Gemeinwesens teilnehmen ..."[3)]

Der stark ausgeprägte Normenzwang erlaubt den Trägern von Sozialisierungsrollen lediglich eng begrenzte Interpretationsmöglichkeiten. So ist die Kind-Rolle als konkrete Ausprägung der Alters-Rolle durch weitgehende rechtliche Unfreiheit und Unverantwortlichkeit gekennzeichnet. Auch die Geschlechts-Rollen sind durch differenzierte Vollzugsnormen gekennzeichnet. Die in ihnen enthaltenen Rechte und Pflichten sprengen bei weitem den rein biologisch determinierten Rahmen; sie beeinflussen die meisten Lebensbereiche.

---

1) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 140.
2) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 258.
3) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 258.

Sozialisierungsrollen wie z. B. Alters-Rollen, Geschlechts-Rollen, Schicht-Rollen, Staatsbürger-Rollen oder Religions-Rollen gelten für eine jeweils große Zahl Individuen. "Die Staatsbürgerangehörigkeit zum Beispiel erfaßt fast alle Landesbewohner, die Geschlechts-Rollen jeweils etwa 50 Prozent, die Alters-Rollen zwischen 20 und 45 Prozent usw."[1)]
Neben der verhältnismäßig großen Reichweite dieses Rollentyps ist die große Dauerhaftigkeit der Ausübung als weiteres Unterscheidungskriterium bedeutsam. Sozialisierungsrollen werden meistens ein ganzes Leben lang ausgeübt, zumindest jedoch einige Lebensjahrzehnte. Die Normen, die sie prägen, bleiben oft über Jahrhunderte unverändert.[2)]
Das über längere Zeit hinweg totale Ausgeliefert-Sein den Sozialisierungsrollen gegenüber, verhindert jegliche Distanzierungsbemühungen; sie besitzen den niedrigsten Verfügbarkeitsgrad aller Rollentypen.

b. Die Helfer-Rollen

Helfer-Rollen drücken stark internalisierte Qualitätsnormen aus, die an die Bewältigung spezieller Aufgaben appellieren. Innerhalb der Gruppe der personbezogenen Rollen gewähren sie einen mittleren Verfügbarkeitsgrad. Der Erzieher, der Seelsorger oder Betreuer sind Rollen mit dieser Normenausprägung.

c. Die Beziehungsrollen

Starke persönliche Bindung und Normierung des Verhaltensstils sind die Kennzeichen der Beziehungsrollen, die den höchsten Verfügbarkeitsgrad aller personbezogenen Rollen bieten. Die Rolle des Ehepartners, des Liebhabers oder des charismatischen Führers sind Beispiele dieses Typs.

2. Die organisationsbezogenen Rollen

Die organisationsbezogenen Rollen sind es, "in denen die Herrschaftsverhältnisse objekti ihren unmittelbaren Ausdruck finden und subjektiv mit schwindendem Umfang der Ich-Leistungen am stärksten empfunden werden. Die organisationsbezogenen Rollen spiegeln am klarsten die Herrschaftsstruktur einer Gesellschaft; gerade bei ihnen wachsen die möglichen- freilich auch die erwarteten - Ich-Leistungen direkt mit dem sozialen Status der entsprechenden Positionen."[3)]

---

1) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 266.
2) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 266.
3) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 143.

Jede gesellschaftliche Organisation besteht aus Positionen, das heißt aus standardisierten Aggregaten von Situationen.[1] Eine Gleichsetzung des Begriffs "organisationsbezogene Rolle" mit dem der "Positions-Rolle" erscheint deshalb einleuchtend. Positions-Rollen sind erworbene Rollen, insofern ihre Obernahme Leistungen bzw. erwerbbare Qualitäten voraussetzt, wie zum Beispiel den Abschluß eines Ausbildungsganges, technische Fähigkeiten oder eine erfolgreich absolvierte Probezeit.[2]
Der Rang einer Position als Verfügung über Sanktionsmedien von Herrschaft, Information, Einkommen und Prestige entspricht im Klassifikationsschema Dreitzels der Stärke der Ich-Leistung. Ausführungsrollen, Arbeitsrollen und Leistungsrollen verkörpern jeweils einen unterschiedlichen Verfügbarkeitsgrad der sozialen Rolle.

a. Die Ausführungs-Rollen

Ausführungsrollen sind symptomatisch für totale Institutionen. Die Möglichkeit der individuellen Rolleninterpretation und Rollendistanzierung sind aufgrund des Normenzwangs äußerst minimal, teilweise sogar unmöglich. Der daraus resultierende Verfügbarkeitsgrad der Rolle ist entsprechend gering. Dreitzel führt die Rolle des Soldaten und des Strafgefangenen als typische Vertreter dieses Rollentyps auf.

b. Die Arbeitsrollen

Unter den Typ der Arbeitsrollen lassen sich all jene Berufsrollen subsumieren, die sowohl ein mittleres Maß an Ich-Leistung als auch an Identifikation erfordern. Sie besitzen - läßt man die Ausführungsrollen außer Betracht - den niedrigsten Verfügbarkeitsgrad aller organisationsbezogenen Rollen.

c. Die Leistungsrollen

Die Leistungsrollen vermitteln den höchsten sozialen Status der Gesellschaft, da in ihnen die Ich-Leistungen am stärksten ausgeprägt sind. Beispiele dafür sind die Rolle des Politikers, des Schauspielers, des Wissenschaftlers oder die des Unternehmers.

---

1) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 239.
2) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 196.

3. Die situationsbezogenen Rollen

"Bei den situationsbezogenen Rollen sind ... die Interaktionspartner wohl persönlich bekannt - oder sie werden bekannt gemacht - aber es besteht nicht notwendig (wie bei den personbezogenen Rollen; W.K.) auch eine persönlich gefärbte Beziehung zwischen ihnen; und selbst wenn das der Fall sein sollte - wie es auch bei organisationsbezogenen Rollen vorkommen kann -, ist diese emotionale Seite kein konstituierender Faktor der Rollenbeziehungen."[1] Situationsbezogene Rollen sind zwar ebenso wie die personbezogenen und organisationsbezogenen Rollen gemäß der sekundären Unterteilung den unterschiedlichen Stufen des Normenzwanges ausgesetzt, üben aber wegen ihrer beschränkten Dauerhaftigkeit letztlich einen geringeren Druck aus.[2] Damit ist auch die psycho-physische Beanspruchung des Individuums - Sarbin[3] nennt dies "organismic involvement" - bei der Performanz situationsbezogener Rollen geringer als bei den stärker internalisierten Rollen. Nach der unterschiedlichen Stärke der geforderten Ich-Leistungen gliedert Dreitzel die situationsbezogenen Rollen in Spiel-Rollen, Bewältigungsrollen und Kontaktrollen.

a. Die Spiel-Rollen

Spiel-Rollen beinhalten eindeutig und eng abgegrenzte Regeln, die der individuellen Interpretation keinen Zugang gewähren. Differenziert man z. B. die situationsbezogene Rolle Verkehrsteilnehmer nach unterschiedlichen Situationsaspekten, so lauten die sich daraus entwickelnden Regeln "der" Fußgänger, "der" Autofahrer oder "der" Radfahrer; die die jeweilige Handlungssituation vollständig definieren. Die Möglichkeit der Distanzierung von spezifischen Situations-Rollen ist wie bei allen von Vollzugsnormen geprägten sozialen Rollen stark eingeschränkt.

b. Die Bewältigungsrollen

Bewältigungsrollen sind weniger spezifisch und erlauben daher ein etwas größeres Maß individueller Interpretation. Die Rolle des Prüflings oder die des Diskussionsleiters gewähren soziale Distanz und somit auch einen höheren Verfügbarkeitsgrad der Rolle.

---

1) Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 142.
2) Vgl. Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, S. 143.
3) Vgl. Sarbin, T. R.: Role Theory, in: Gardner, L.: Handbook of Social Psychology, Vol. I, London 1954, S. 223-258, S. 234.

c. Die Kontaktrollen

Kontaktrollen sind diffuse Situationsrollen. Ihre Gestaltungsnormen lassen viele Kontexte "objektiver" Gegebenheiten zu, d. h. sie gestatten einen breiten Spielraum bezüglich der Thematik und der situativen Umgebung der konkreten Rolle, bleiben aber trotzdem auf eine gemeinsame Person-Dimension beschränkt.[1] Die Normenkonstellation der Kontaktrollen (höchster Grad an Ich-Leistung, minimale Identifikation) gibt diesem Rollentyp den höchsten Verfügbarkeitsgrad im Klassifikationsschema von Dreitzel.

Der Erkenntniswert des Dreitzelschen Klassifikationsschemas liegt u.a. darin, mit den Dimensionen und der Ausprägung des Verfügbarkeitsgrades ein Kriterium zu bieten, mit dessen Hilfe der intentionale Sinn der jeweiligen Rollentypen umschrieben wird. Die benutzten Rollenbezeichnungen deuten bereits auf typische Unterschiede in den gesellschaftlichen Relevanzbereichen hin, ohne jedoch auf dieser Abstraktionsebene bereits auf konkrete Bereiche der institutionalen Ordnung der Gesellschaft eingehen zu können.

Im nächsten Schritt der Untersuchung soll der relationale Charakter der sozialen Rollen, insbesondere die Mechanismen ihrer Zuweisung erarbeitet werden. Dieser Zusammenhang, der in dem Schema von Dreitzel nicht deutlich wird, muß als bedeutender Faktor der Gestaltung des individuellen Rollenhaushaltes angesehen werden.

1) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 237.

D. Die Mechanismen zur Gestaltung des individuellen Rollenhaushaltes

I. Mechanismen zur Obernahme von Statusrollen

1. Mechanismen zur Obernahme "zugeschriebener Statusrollen"

Um die Mechanismen ableiten zu können, die letztendlich die Übernahme und Performanz von Positions- und Situationsrollen determinieren, ist es wichtig, mit den Zuweisungskriterien derjenigen Rollen zu beginnen, die den größten "Ausstrahlungseffekt" bezüglich des individuellen Rollenhaushaltes aufweisen. Die Grundstruktur des individuellen Rollenhaushaltes und damit auch Hauptinhalt der primären Sozialisation bilden die Statusrollen insbesondere die zugeschriebenen oder askriptiven Statusrollen. Askriptive Statusrollen, als soziale Rollen, die auf den Besitz bestimmter Personmerkmale angewiesen sind, entsprechen - wie bereits oben angedeutet - den Sozialisationsrollen in der Dreitzel'schen Rollenklassifikation. Aufgrund ihrer Dauer und Reichweite üben sie den größten Einfluß aller personbezogenen Rollen auf die individuelle Gestaltung des Rollenhaushaltes aus. Charakteristisch für die Statusrollen ist die Tatsache, daß sie nicht neben den anderen Rollentypen stehen, sondern sie prägen und durchdringen diese in entscheidendem Maße.[1] Es gibt keine Interaktionsbeziehungen, in denen das Individuum "als" Inhaber eines bestimmten Status (z. B. "als" Neger, "als" Katholik) handelt, vielmehr werden Statusrolle ausschließlich in Positionen oder Situationen realisiert. "Regeln über das Verhalten 'des' Negers werden handlungsrelevant als Regeln über das Verhalten gegenüber Weißen, Japanern oder Puertoricanern, in Situationen einer Patient-Arzt-, Sportler-Publikum-, Verkäufer-Kunde-Beziehung, in Positionen des Lehrers (gegenüber Schulleiter/Schüler), des Vorgesetzten, des Einheimischen etc. etc."[2]

Die Performanz von Statusrollen ist an den Besitz des entsprechenden Status gebunden. "Das Verhältnis von Status-Rollen zu Status ist - im Gegensatz zu Positions-Rollen und Positionen - ein Eins-zu-Eins - Entsprechungsverhältnis. Jeder Status-Rolle kommt ein Status zu."[3] Ein Individuum besitzt jeweils nur einen Status einer Art, d. h. einen Alters- , einen Geschlechts-, Religions- usw. Status.
Aufbauend auf einem Katalog von Statusarten stellt Gerhardt die Mechanismen und notwendigen Voraussetzungen der jeweiligen Statuszuweisung und des Ausschlusses in Abhängigkeit

---

1) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen z empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 275.
2) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 275.
3) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 268.

von der gesellschaftlichen Entwicklungsphase zusammen.[1] Die Tabelle wird im folgenden auszugsweise dargestellt.

Statuszuweisung Art des Status	Merkmale		Gesellschafts-ordnung
	Zuweisung	Ausschluß	
Alters-Status	Erreichen einer Altersstufe		industriell vorindustriell
	Erreichen einer Altersstufe und Bestehen ritueller Prüfungen	Nichtbestehen ritueller Prüfungen	"primitiv"
Geschlechts-Status	Besitz männlicher oder weiblicher Geschlechtsorgane		alle
Schicht-Status	Schichtzugehörigkeit der Herkunftsfamilie und Übernahme von Berufspositionen und/oder Heirat	Unfähigkeit zu Berufsübernahme (bei männl. Geschlechts-Status)	industriell
	Schichtzugehörigkeit der Herkunftsfamilie		vorindustriell "primitiv"
Staatsbürger-Status	Erreichen einer Altersstufe ("Mündigkeit")	Unmündigkeit: Besitz e. best. Rassenstatus, Schichtstatus (z.B. Paria), Personstatus (z.B. Sklave), Geschlechtsstatus oder Altersstatus (z.B. Kind) etc.	industriell vorindustriell
Rassen-Status	Hautfarbe	Assoziation mit Angehörigen einer diskriminierten Rasse	industriell vorindustriell
Religions-Status	Religionszugehörigkeit der Herkunftsfamilie und Initiationsritus (z.B. Taufe)	Rituelle Ausstoßung aus der Religionsgemeinschaft, z.B. Tabuverletzung	(industriell) vorindustriell "primitiv"
Berufs-Status	Zugehörigkeit des Vaters zu zunft- oder kastenmäßig abgegrenzter Berufsgruppe und Absolvierung einer Serie von Lernstadien	Verletzung der Werte des Berufsstandes, Versagen während oder bei Abschluß der Lernstadien	(industriell) vorindustriell "primitiv"

1) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 259-261.

Statuszuweisung Art des Status	Merkmale		Gesellschafts-ordnung
	Zuweisung	Ausschluß	
Familien-Status	Zugehörigkeit der Mutter/des Vaters zu Verwandtschaftsverband ("lineage")		"primitiv" vorindustriell
Person-Status	Zugehörigkeit der Mutter (evtl. ferner des Vaters) zu Kategorie mit politisch-rechtlicher Stellung (Bsp.: Freie, Leibeigene, Sklaven)	Verlust der politischen Integrität des Volkes, Schwere Verletzung allgemeingültiger Werte; Entmündigung	industriell vorindustriell "primitiv"
Nation-Status	Besitz einer Staatsangehörigkeit durch die Eltern. Erfüllung gesetzlicher Kriterien für die Zuweisung einer Staatsangehörigkeit (z.B. ununterbrochener Aufenthalt einer best. Dauer im Gastland, Unbescholtenheit usw.)	Erfüllung gesetzlich geregelter Kriterien für Verlust einer Staatsangehörigkeit (z.B. illegales Verlassen des Landes)	industriell

Untersucht man, ob die einzelnen von Gerhardt aufgeführten statuskonstituierenden Merkmale nun wirklich askriptiven Charakter haben und in welchem Grad ihre Zuweisung irreversibel ist, so zeigt sich, daß der Katalog doch einige Ungenauigkeiten beinhalte So ist z.B. der eigene Geschlechtsstatus zwar askriptiv, seine Zuweisung aber keinesfalls als irreversibel zu bezeichnen, denn das Phänomen der Transsexualität zählt heute keineswegs mehr zu den medizinischen Raritäten.

Inkonsistent sind ferner die aufgezeigten Zuweisungsmechanismen des Schicht-Status. De Begriff des Schicht-Status in der Gerhardt'schen Fassung entspricht 1. nicht den neuere Forschungsbemühungen und 2. ist er in der dargestellten Fassung weder askriptiv noch irreversibel.

Zu 1.: Welchem Instrumentarium zur Identifikation sozialer Schichten man sich auch anschließen mag, die von Gerhardt aufgeführten Merkmale "Schichtzugehörigkeit der Herkunftsfamilie und Übernahme von Berufspositionen und/oder Heirat" können keinesfalls a dem heutigen Stand der Sozialforschung adäquat angesehen werden. So basiert der Schich Status in den empirischen Untersuchungen von Scheuch z.B. auf neun Indikatoren, die si in drei Gruppen einteilen lassen: a. wirtschaftliche Lage, b. Berufszugehörigkeit und

c. kulturelles Niveau.[1] Alle diese Faktoren haben "achieved" Charakter. Eine Beziehung zwischen Schicht-Status und Schichtzugehörigkeit der Herkunftsfamilie wird explizit nicht vorausgesetzt.

Zu 2.: Auch der von Gerhardt dargestellten Begriffsauffassung des Schicht-Status, insbesondere seine konstitutierenden Merkmale, entsprechen nicht die von ihr vorausgesetzten Kennzeichen "askriptiv" und "irreversibel". Nach dieser Klassifikation gäbe es weder soziale Auf- bzw. Absteiger noch berufliche Mobilitätserscheinungen.

Ähnliche Vorwürfe sind auch gegenüber den Zuweisungsmerkmalen des Religionsstatus zu machen. Der Religionsstatus kann keinesfalls als irreversibel bezeichnet werden, denn diesem Postulat steht die steigende Anzahl der Konvertiten gegenüber.

Auch der Berufsstatus kann in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts trotz immer noch existierender Chancenungleichheiten nicht als askriptiv, geschweige denn als irreversibel bezeichnet werden. So müßten sich nach der Begriffsauffassung von Gerhardt die Studenten der deutschen Universitäten ausschließlich aus den 1-2% Akademiker rekrutieren, was jedoch nicht der Fall ist.[2]

Trotz aller Kritik an dem Klassifikationsversuch Gerhardts vermag er doch grobe Anhaltspunkte zum Mechanismus des Statusrollenhaushaltes zu liefern.

Der Ausstrahlungseffekt des Statusrollen-Haushaltes liegt darin, daß er eine Bewertung der statuskonstituierenden Merkmale in den Termini von Sanktionsmedien beinhaltet. Denn "Lebenschancen sind gewährleistet durch die Verfügung über Sanktionsmedien. Diese sind Generalisierungsmedien, d. h. sie machen Güter und Leistungen transponierbar von einem Lebensbereich zum anderen, und diese werden disponibel für den einzelnen, können der Realisierung seiner Interessen dienen."[3]

Die "Quantität" des Zugangs zu Generalisierungsmedien ist entscheidend für die Gestaltung des individuellen Lebens.[4] Jeder einzelne Status und somit jede einzelne Statusrolle läßt sich auf der vierdimensionalen Skala der Generalisierungsmedien lokalisieren: Herrschaft, Ausbildung, Prestige und Geld sind die Bewertungsstäbe, deren quantitative

---

1) Vgl. Scheuch, E. K.: Sozialprestige und soziale Schichtung, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 5: Soziale Schichtung und soziale Mobilität, (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1961, S. 69 ff. Die drei Gruppen setzen sich wie folgt zusammen: (a) = wirtschaftliche Lage: (a_1) persönliches Einkommen des Haupternährers, (a_2) Pro-Kopf-Einkommen des Haushalts, (a_3) Index Wohlstandsgüter, (a_4) Relation Wohnraum pro Person; (b) Berufszugehörigkeit: (b_1) Index des Sozialprestiges von Berufskreisen; (c) kulturelles Niveau: (c_1) Schulbildung, (c_2) Index Niveau des Lesens, (c_3) Konzertbesuch, (c_4) Theaterbesuch.

2) Vgl. Dahrendorf , R.: Bildung ist Bürgerrecht, Plädoyer für eine aktive Bildungspolitik, 3. Aufl., (Christian Wegner Verlag) Hamburg 1968, S. 51.

3) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 263.

4) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 263.

Ausprägung die Realisierung individueller Interessen bestimmt. Die Realisierung dieser Bedürfnisse findet im Positionsrollen-Haushalt des Individuums statt.

2. Mechanismen zur Obernahme "erworbener Statusrollen"

Der "erworbene Status" ist ein Status, der nicht von Geburt an vorhanden ist oder "auto matisch" im späteren Leben zugeteilt wird, sondern der aufgrund erbrachter Leistungen und somit Qualifikationen erteilt wird. Der Unterschied zur Positionsrolle liegt dabei darin, daß letztere innerhalb von Organisationen ausgeübt wird und ihre Ausübung mehr oder weniger befristet ist, wohingegen bei den erworbenen Statusrollen nur unter extremen Bedingungen ein Statusausschluß eintreten kann. Der erworbene Status kann somi ebenfalls als Personmerkmal angesehen werden.

a. Die Statusrollen als Determinante zur Obernahme erworbener Statusrollen

Die Erhaltung und Bestätigung von erworbenen Statusrollen hängt einerseits vom Besitz anderer Status-Rollen und deren erfolgreicher Performanz ab, andererseits aber auch vor der Performanz positions- und situationsbezogener Rollen.[1)]
Untersucht man den Einfluß zugeschriebener Statusrollen auf die Obernahme sogenannter erworbener Statusrollen, so läßt sich anhand des Bildungsstatus und des Berufsstatus die Bedeutung dieser Beziehung besonders gut darstellen.
Laut Grundgesetz darf niemand aufgrund seines Geschlechtsstatus bei der Obernahme von Rollen benachteiligt oder bevorzugt werden.[2)] Beleuchtet man jedoch den geschlechts-spezifischen Bildungsstatus der Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland vom 27.5.19 so lassen sich die in der nachstehenden Tabelle aufgeführten Ausprägungen erkennen:

---

1) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftun (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 197.
2) Vgl. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland vom 23. Mai 1949, (Philipp Recl Stuttgart 1965, Art. 3 (3).

Die Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland nach der Art des höchsten Abschlusses[1]

- Zahlen in 1 000 -

Bevölkerung der BRD	allgemeinbildende Schulen				berufsbildende Schulen			Hochschulen
	insgesamt	Volksschule	Realschule oder gleichw. Abschluß	Abitur	insgesamt	Berufsfach-/Fachschule	Ing.-Schule	
insgesamt	39 140,6	34 625,5	3 823,1	692,0	4 114,1	3 668,1	446,0	1 256,1
weiblich (absolut)	22 069,2	19 425,1	2 352,4	291,7	1 619,6	1 610,7	8,9	417,7
weiblich (in % von insgesamt)	56,38	56,1	61,5	42,1	39,36	43,9	1,99	33,25

erücksichtigt man, daß im Jahre 1970 52,2 % der gesamten Bevölkerung Frauen waren, so eigen sich folgende geschlechtsspezifischen Unterschiede im Bildungsstatus: Frauen sind berrepräsentiert bei den Absolventen allgemeinbildender Schulen. Dabei ist der Bildungsstatus des Realschulabsolventen am stärksten überrepräsentiert, der Status Abiturient ist agegen unterrepräsentiert.

ntersucht man die geschlechtsspezifische Aufteilung der Übernahme verschiedener Bilungsstatus in der Bundesrepublik Deutschland für das Jahr 1970, so zeigen sich folende Unterschiede:[2]

ildungsstatus	Schultyp	prozentualer Anteil der weiblichen Statuserwerber	Anteil der entsprechenden Altersklasse an der Bevölkerung der BRD	
			Altersklasse	Anteil in % der Bevölkerung
olksschulabsolent	Volksschule	48,22	14 - 15 J.	48,7
	entsprechende Vollzeitschulpflicht	47,35	14 - 15 J.	48,7
ealschulabsolent	Realschule	53,02	16 - 17 J.	48,7
	entsprechender Abschluß	51,19	16 - 17 J.	48,7
ochschul- und achschulreife	Gymnasium	41,7	18 - 19 J.	48,9
	entsprechender Abschluß	38,06	18 - 19 J.	48,9
taats- und iplomprüfung		28,81	20 - 30 J.	48,4
oktorate		17,12		

1) Vgl. Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch 1973 für die Bundesrepublik Deutschland, (Verlag W. Kohlhammer GmbH) Stuttgart-Mainz 1973, S. 83.

2) Vgl. Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch 1973 für die Bundesrepublik Deutschland, (Verlag W. Kohlhammer GmbH) Stuttgart-Mainz 1973, S. 86.

Aus der Tabelle läßt sich folgende Gesetzmäßigkeit ableiten: je höher der Bildungsstatus, um so stärker sind die Frauen unterrepräsentiert. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch Peisert.[1)]

Die Zuteilungsmechanismen für die Übernahme des Bildungsstatus sind hier hauptsächlich soziokultureller Art: die traditionelle Begrenzung in der Ausübung von Bürgerrechten. "Hier ist es das Fortwirken eines sozialen Rollenbildes der Frau, das dieser die eigene Entfaltung in Bildung und Beruf verbietet und die Konzentration auf den Umkreis der häuslichen und familiären Pflichten nahelegt."[2)]

Bolte führte im Jahre 1953 eine Untersuchung durch, in der er u.a. die Herkunft der Angehörigen ausgewählter Berufsgruppen und die Verlagerung der Herkunftsanteile im Zeitablauf ableitete.[3)] Das gewonnene Material dient vorzüglich der Analyse der Beziehung zwischen Berufsstatus und zugeschriebenem Status (hier: Berufsstatus des Vaters).

Bolte bildete vier Altersgruppen: 1. jüngere Befragte (Berufsstatus 1953), 2. ältere Befragte (Berufsstatus 1939), 3. Väter der jüngeren Befragten und 4. Väter der älteren Befragten. Dabei zeigt sich, daß sich der Berufsstatus "in der Landwirtschaft tätig" in allen Altersgruppen zu rund 70 % wieder aus dem gleichen Berufsstatus rekrutiert. Dieser Berufsstatus hat nach Boltes Erhebung die höchste Selbstrekrutierungsquote. Der Berufsstatus "handwerklich und technische Tätigkeiten (gelernte Kräfte)" rekrutiert sich bei den jüngeren Befragten zu 36,4 % aus dem gleichen Status; bei den älteren Befragten sogar zu 50 %. Auch bei den Vätern der jüngeren Befragten und denen der älteren Befragten rekrutiert sich dieser Berufsstatus hauptsächlich aus dem gleichen Status (35,4 % bzw. 38,5 %).

Der Status der "un- und angelernten nichtlandwirtschaftlichen Arbeiter" rekrutiert sich bei den jüngeren Befragten hauptsächlich aus dem gleichen Berufsstatus (28,6 %), bei den älteren Befragten aus dem Berufsstatus "Landwirtschaft" (29,8 %), ebenfalls bei den Vätern der jüngeren Befragten (32,3 %) und denen der älteren Befragten (38,5 %).

Der Berufsstatus "untere und mittlere administrative Tätigkeit einschließlich untere und mittlere Beamte" rekrutiert sich bei den jüngeren Befragten überwiegend aus dem Status der "handwerklich und technisch Tätigen" (26,1 %), ebenfalls bei den älteren Befragten (32,1 %), bei den Vätern der jüngeren und der älteren Befragten überwiegend aus der Landwirtschaft (29,5 % bzw. 42,2 %).

Bei den Inhabern des Status "gehobene und höhere administrative Lehr- und wissenschaftliche Tätigkeit" hatten 28 % der Väter den Status des "handwerklich und technisch Tätigen"

---

1) Vgl. Peisert, H.: Studien zur Sozialstruktur der Bildungschancen in Deutschland, Habil. Schrift, Tübingen 1965, S. 182, zit. nach: Dahrendorf, R.: Bildung ist Bürgerrecht, Plädoyer für eine aktive Bildungspolitik, 3. Aufl., (Christian Wegner Verlag) Hamburg 1968, S. 72.

2) Dahrendorf, R.: Bildung ist Bürgerrecht, Plädoyer für eine aktive Bildungspolitik, 3. Aufl., (Christian Wegner Verlag) Hamburg 1968, S. 71.

3) Vgl. Bolte, K. M.: Sozialer Aufstieg und Abstieg, Eine Untersuchung über Berufsprestige und Berufsmobilität, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1959, S. 153 ff.

26 % hatten den gleichen Berufsstatus. Bei den älteren Befragten rekrutiert sich dieser Berufsstatus zu 31,5 % aus dem Status der "handwerklich und technisch Tätigen", ebenfalls bei den Vätern der jüngeren (30 %) und den älteren Befragten (31,6 %).
Der "selbständige Handel und das selbständige Gewerbe" haben bei den jüngeren Befragten eine Selbstrekrutierungsquote von 39 %. Bei den älteren Befragten hatten 27 % der Väter den Status des "handwerklich und technisch Tätigen", und bei den Vätern der jüngeren und denen der älteren Befragten war dieser Status dominierend (29,5 % bzw. 25,0 %).

Die Analyse der Beziehung zwischen Berufsstatus und Berufsstatus des Vaters zeigt, daß es für die einzelnen Berufsstatus Schwerpunkte in der Zuteilung gibt. Dabei ist die Dynamik der Berufsstatus-spezifischen Rekrutierung zu berücksichtigen, wie der Vier-Generationen-Zeitraum in der Untersuchung von Bolte bereits zeigt.
Die Dynamik der Beziehungen ist einerseits auf sozioökonomische Faktoren zurückzuführen - hier insbesondere den Prozeß der Arbeitsteilung -, andererseits aber auch auf soziokulturelle Zusammenhänge, die der familiären Berufstradition entgegenwirken.

Die bisher aufgeführten Beispiele beziehen sich ausschließlich auf die Bedeutung der zugeschriebenen Statusrollen für die Übernahme von sogenannten erworbenen Statusrollen. Neben den übernommenen Statusrollen kann bei der Übernahme von Statusrollen der Bestand an bereits ausgeübten, erworbenen Statusrollen entscheidend sein. So sind die meisten Berufsstatus an den Besitz eines bestimmten oder eines von wenigen möglichen Bildungsstatus gebunden. Der Beruf des Arztes setzt z. B. in der Regel den Akademikerstatus voraus. Der Status des Wissenschaftlers dürfte in den meisten Fällen an ein abgeschlossenes Hochschulstudium gebunden sein. Ausschlaggebend für diese Beziehung ist im allgemeinen der für den jeweiligen Berufsstatus notwendige Umfang an Wissensvorrat, für dessen Aneignung bestimmte intellektuelle Grundausstattungen erforderlich sind. Andererseits kann es sich aber auch um einen sozialen Kontrollmechanismus handeln, mit Hilfe dessen die Übernahmemöglichkeiten eines bestimmten Status eingeschränkt werden, um so den Prestigewert zu sichern.

b. Die Positions- und Situationsrollen als Determinante zur Übernahme von erworbenen Statusrollen

Im Gegensatz zu dem Einfluß der zugeschriebenen Statusrollen (Geschlecht, Berufsstatus des Vaters etc.) sind die Beziehungen zwischen Positions- und Situationsrollen einerseits und den erworbenen Statusrollen andererseits, größtenteils - insbesondere was die Positionsrollen betrifft - gesetzlich geregelt. So setzt zum Beispiel die Übernahme eines bestimmten Berufsstatus - wenn es sich um einen Ausbildungsberuf im Sinne des Berufsbildungsgesetzes vom 14.8.1969 handelt - eine "bestimmte, meist öffentlich-rechtlich

geregelte und mit einer Prüfung abschließenden praktischen oder praktisch-schulischen Ausbildung[1] voraus. Im Jahre 1969 gab es in der Bundesrepublik Deutschland ca. 600 derartiger Ausbildungsberufe. Der Berufsstatus ist hier an die zeitlich vorgeschriebene Ausübung der Positionsrolle "Auszubildender" gebunden. Dabei kann die Dauer dieser Positionsrollenperformanz 3 - 3 1/2 Jahre betragen (Lehrberufe) 2 Jahre oder kürzer (Anlernberufe) und 4 - 4 1/2 Jahre (Aufbauberufe, d. h. Lehrberufe mit zusätzlicher Spezialausbildung).[2] Das Berufsbildungsgesetz wurde eigens dafür geschaffen, eine einheitliche Regelung bezüglich Art der Positionsrollen und Dauer ihrer Performanz als Voraussetzungen zur Obernahme bestimmter Berufsstatus zu schaffen.[3]
Auch im öffentlichen Dienst gibt es gesetzlich fixierte Voraussetzungen bezüglich der nachzuweisenden Positionsrollenperformanz. So ist im Steuerbeamten-Ausbildungsgesetz (StBAG) vom 16. Mai 1961 (BGBl. I S. 1603) der Aufstieg von Beamten des gehobenen Dienstes in die Laufbahn des höheren Dienstes an die 15-jährige Ausübung der Positionsrolle "Beamter im gehobenen Dienst" gebunden.[4]
Aus dem privaten Wirtschaftsbereich sei der Berufsstatus des Wirtschaftsprüfers herausgegriffen. Laut Wirtschaftsprüferordnung vom 24. Juli 1961 (BGBl. I S. 1049) setzt die Zulassung zur Prüfung voraus, daß der Bewerber "eine für die Ausübung des Berufs genügende praktische Ausbildung erhalten hat, insbesondere eine mindestens sechsjährige praktische Tätigkeit im Wirtschaftsleben nachweist."[5] Daß die Positionsrollenperformanz bei der Obernahme eines Berufsstatus gegenüber dem Besitz eines bestimmten Bildungsstatus dominieren kann, zeigt § 8 (2) des Gesetzes über die Berufsordnung der Wirtschaftsprüfer: "Auf den Nachweis des abgeschlossenen Hochschulstudiums kann verzichtet werden, wenn sich der Bewerber in mindestens zehnjähriger Tätigkeit als Mitarbeiter eines Wirtschaftsprüfers, einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eines genossenschaftlichen Prüfungsverbandes oder der Prüfungsstelle eines Sparkassen- und Giroverbandes oder einer überörtlichen Prüfungseinrichtung für öffentliche Körperschaften bewährt hat oder wenn der Bewerber mindestens 5 Jahre den Beruf als vereidigter Buchprüfer oder Steuerberater ausübt und während dieser Zeit in fremden Unternehmen betriebswirtschaftliche Prüfungen vorgenommen hat."

Ein weiteres Beispiel ist das des Handwerksmeisters. Um im Saarland den Berufsstatus des Handwerksmeisters zu erlangen, muß eine Gesellentätigkeit von mindestens 3 Jahren nachgewiesen werden.[6]

---

1) Mann, W.: Ausbildungsberufe, in: Willmann-Institut (Hrsg.): Wörterbuch der Berufs- und Wirtschaftspädagogik, (Verlag Herder KG) Freiburg im Breisgau 1973, S. 42.
2) Vgl. Mann, W.: Ausbildungsberufe, in: Willmann-Institut (Hrsg.): Wörterbuch der Berufs- und Wirtschaftspädagogik, (Verlag Herder KG) Freiburg im Breisgau 1973, S. 42.
3) Vgl. Hardenacke, A.: Berufsbildungsgesetz, in: Willmann-Institut (Hrsg.): Wörterbuch der Berufs- und Wirtschaftspädagogik, (Verlag Herder KG) Freiburg im Breisgau 1973, S.66
4) Vgl. Steuerbeamtenausbildungsgesetz (StBAG) vom 16. Mai 1961 (BGBl I S. 603), § 6 (4) 3.
5) Gesetz über eine Berufsordnung der Wirtschaftsprüfer (Wirtschaftsprüferordnung) vom 24. Juli 1961 (BGBl I S. 1049), § 8 (1) 2.
6) Vgl. o.V.: Meisterprüfungsordnung der Handwerkskammer des Saarlandes vom 28. Mai 1974, in: Der Saar-Handwerker, Nr. 7, 1974, § 12 (1).

Auch der Bildungsstatus als Beispiel eines erworbenen Status ist an die Ausübung bestimmter Positionsrollen gebunden. Diese Beziehung wird in den unterschiedlichen Prüfungsordnungen und Satzungen geregelt. So setzt z. B. die unbedingte Zulassung zur Diplomprüfung für Diplom-Volkswirte, Diplom-Kaufleute und Diplom-Handelslehrer gemäß Prüfungsordnung vom 28. Juni 1967 (Dienstblatt S. 158) der Universität des Saarlandes eine achtsemestrige Ausübung der Positionsrolle "Student der Wirtschaftswissenschaft an einer wissenschaftlichen Hochschule" voraus.[1)]

Die vorgeschriebene Performanz einer bestimmten Positionsrolle genügt aber lediglich in den wenigsten Fällen, eine Statusrolle zu erwerben. Zur Obernahme eines angestrebten Bildungsstatus ist die Positionsrollenperformanz zwar notwendige, aber nicht hinreichende Voraussetzung. Die erfolgreiche Performanz der Situationsrolle "Prüfling" entscheidet letztendlich über die Zuteilung des angestrebten Bildungsstatus. So kann auch ein bereits erworbener Bildungsstatus entzogen werden, wenn sich z. B. herausstellt, "daß er durch Täuschung erworben worden ist."[2)]

II. Mechanismen zur Obernahme von Positionsrollen

Positionen sind soziale Zusammenhänge, die in organisierte Sozialgebilde eingeordnet sind.[3)] Dabei ist zu unterscheiden zwischen Positionsfelder und Positionsklassen. Positionsfelder sind organisierte Mengen von Positionen, wie z.B. eine Schule, eine politische Partei oder ein Unternehmen oder auch in umfassenderer Form soziale Gebilde wie die Kirche oder das Militär. "Positionen mit ähnlichen Merkmalen innerhalb gleicher oder ähnlicher Organisationen" gehören zu einer Positionsklasse, sie erhalten dieselbe Bezeichnung. Neben der funktionalen Gliederung der Positionsmenge läßt sich eine Organisation auch hierarchisch ordnen. Die dabei ableitbare Ranghierarchie drückt die unterschiedliche Sanktionspotenz der einzelnen Positionen aus. "Der Rang ist definiert durch das 'Quantum' an Verfügung über Sanktionsmedien, also Herrschaft, Information, Einkommen und Prestige (1) relativ zu den anderen Positionen innerhalb eines Positionsfeldes; (2) als Ausdruck der einer Positionsklasse zustehenden Medienverfügung."[4)]

---

1) Vgl. Prüfungsordnung für Diplom-Volkswirte, Diplom-Kaufleute und Diplom-Handelslehrer der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität des Saarlandes vom 28. Juni 1967, (Dienstblatt der Universität des Saarlandes, S. 158) § 16 (1) 1.
2) Prüfungsordnung für Diplom-Volkswirte, Diplom-Kaufleute und Diplom-Handelslehrer der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität des Saarlandes vom 28. Juni 1967, (Dienstblatt der Universität des Saarlandes S. 158) § 27 (1).
3) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 238.
4) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 242.

Es ist zu untersuchen, inwieweit die Unterschiede in Rang-spezifischen Sanktionspotenzen der Positionen sich in den Zuweisungsmechanismen für Positionsrollen ausdrücken. Was das Verhältnis zwischen Position und Positionsrolle betrifft, so zeigt sich, daß im Gegensatz zu den Statusrollen, sich die Positions-Rollen jeweils auf eine Klasse, also eine mehr oder minder große Zahl von Positionen bezieht. Es sind jedenfalls mehrere Positionen, die an einer Positions-Rolle orientiert sind.
Die Übernahme einer Positionsrolle - unabhängig vom Rang der dazugehörigen Positionen - ist prinzipiell abhängig vom individuellen Rollenhaushalt des Interessenten. Nun wird aber z. B. ein frischgebackener Hochschulabsolvent nicht gleich Vorstandsmitglied eines Unternehmens werden, obwohl er den notwendigen Bildungsstatus besitzt; ein evangelischer Arzt wird nicht ohne weiteres Chefarzt eines katholischen Krankenhauses, eine Frau hat im Verhältnis zu einem Mann geringere Chancen, in den Vorstand einer politischen Partei gewählt zu werden etc. Das heißt also, daß der individuelle Rollenhaushalt zwar notwendige Bedingung ist, eine bestimmte Positionsrolle übernehmen zu können, jedoch nicht hinreichend ist, denn mitentscheidend ist die aktuelle Strukturierung des sozialen Kräftefeldes der jeweiligen Gesellschaft, in der sich das Individuum befindet.

Das Rechtsgefüge als Bezugsrahmen des sozialen Kräftefeldes stellt den Steuerungsmechanismus dar, der die Voraussetzungen und Gewichtungen dieser Determinanten zur Übernahme von Positionsrollen fixiert und korrigiert.

Im folgenden werden die Beziehungen zwischen den individuellen Kombinationen der unterschiedlichen Rollentypen (Statusrollen, Positionsrollen und Situationsrollen) einerseits und der Positionsrollenübernahme andererseits - unter besonderer Berücksichtigung der bestehenden Steuerungsmechanismen - untersucht.

1. Die individuelle Statusrollenkombination als Determinante

Wie bei der Zuteilung bzw. Übernahme von Statusrollen sollen auch hier die beiden Typen von Statusrollen unterschieden werden: einerseits die zugeschriebenen Statusrollen und andererseits der Einfluß der erworbenen Statusrollen.

a. Die zugeschriebenen Statusrollen als Determinante

Um den Umfang dieses Untersuchungsaspektes nicht zu sprengen, sollen an vier ausgewählten zugeschriebenen Statusrollen exemplarisch die Übernahmemechanismen für Positionsrolle dargestellt werden.

Auch Übernahmemechanismen sind - da sie das Ergebnis sozialer Interaktionsprozesse darstellen - institutionalisiert. Der Grad der Institutionalisierung ist dabei unterschiedlich. Die Skala der Institutionalisierungsgrade reicht von der gesetzlichen Fixierung bis hin zur relativ schwach normierten Interaktion.
Untersucht man unter diesem Aspekt den Altersstatus als Determinante der Positionsrollenübernahme, so zeigt sich, daß der Institutionalisierungsgrad der Zuweisungsmechanismen vom jeweiligen sozialen Bereich abhängt. Die Beziehungen zwischen Altersstatus und Positionsrollenübernahme sind am präzisesten im öffentlichen Dienst geregelt; der Rechtsrahmen differenziert in diesem Bereich nach dem Rang der Positionen, wohingegen es im privaten Dienst manifestierte Übernahmemechanismen meist nur für die Rollenübernahme von Positionen unterer Ränge gibt; das soziale Kräftefeld, insbesondere das sozialökonomische übt hier einen stärkeren Einfluß aus.
Die grundsätzlichen Beziehungen zwischen Altersstatus und Positionsübernahme im öffentlichen Dienst sind im Beamtenrechtsrahmengesetz (BRRG) in der Fassung vom 22.10.1965, im Bundesbeamtengesetz (BBG) in der Fassung vom 22.10.1965 und in der Bundeslaufbahnverordnung (BLV) in der Fassung vom 14.4.1965 geregelt. So ist die Ernennung zum Beamten auf Lebenszeit nur zulässig, wenn das 27. Lebensjahr vollendet ist.[1] Eine Differenzierung nach dem Rang der Position findet sich in der BLV. Hier wird unterschieden zwischen dem einfachen Dienst, dem mittleren Dienst, dem gehobenen und dem höheren Dienst. Für den Vorbereitungsdienst zum einfachen Dienst ist die Altersuntergrenze auf 16, die -obergrenze auf 35 fixiert,[2] zum mittleren Dienst 16 bis höchstens 30 Jahre[3], zum gehobenen Dienst 18 bis höchstens 30 Jahre[4] und zum höheren Dienst kann eingestellt werden, wer nicht älter als 32, im technischen Dienst nicht älter als 35 ist.[5] Ausnahmeregelungen bestehen lediglich zugunsten Schwerbeschädigter, für die das Höchstalter allgemein auf 40 Jahre festgelegt ist.[6]

Wer das 65. Lebensjahr vollendet hat, darf nicht zum Beamten ernannt werden.[7] Für die Richter an den oberen Bundesgerichten ist allgemein ein Mindestalter von 35 Jahren vor-

---

1) Vgl. Rahmengesetz zur Vereinheitlichung des Beamtenrechts (Beamtenrechtsrahmengesetz - BRRG) in der Fassung vom 22.10.1965, (BGBl. III S. 1753), § 6 (I).
2) Vgl. Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S 1765), § 14 (1) 1.
3) Vgl. Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765), § 17 (1) 1 a.
4) Vgl. Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765),§ 22 (1) 1 a.
5) Vgl. Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765) § 28 (1).
6) Vgl. Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765), §§ 14, 17, 22, 28.
7) Vgl. Bundesbeamtengesetz (BBG) in der Fassung vom 22.10.1965 (BGBl. III S. 1776), § 41 (3).

geschrieben.[1] Eine Ausnahme bilden die Richter beim Bundesverfassungsgericht, die das 40. Lebensjahr vollendet haben müssen.[2]

Weitere Vorschriften bezüglich des erforderlichen Altersstatus finden sich im Wehrrecht Für die Soldaten der Bundeswehr gilt das Gesetz über die Rechtsstellung der Soldaten vom 19.3.1956 (BGBl. I S. 114) in Verbindung mit der Verordnung über die Laufbahnen der Soldaten in der Fassung vom 4.3.1966 (BGBl. I S. 151). Es wird unterschieden zwischen Dienstverhältnissen eines Berufssoldaten und dem Dienstverhältnis von Soldaten auf Zeit "Für beide Gruppen ist ein Mindestalter von 17 Jahren und ein Höchstalter von 29 festgelegt (SLV § 7 Abs. I). Dieses Höchstalter ist für Anwärter für die Laufbahn der Berufoffiziere des Truppendienstes auf 25 Jahre herabgesetzt (SLV § 16 Abs. I). Dieser allgemeinen Regelung stehen jedoch einige Ausnahmen gegenüber. So kann für technische Verwendungen als Offiziersanwärter eingestellt werden, wer nicht älter als 30 Jahre (SLV § 19 Abs. I), und mit wissenschaftlicher Vorbildung, wer nicht älter als 35 Jahre ist (SLV § 20 Abs. I). Für Offiziere des Sanitätsdienstes ist ein Einstellungshöchstalter von 40 Jahren (SLV § 22 Abs. I), für Offiziere des Militärmusikdienstes (SLV § 24 Abs. I) und des militärgeographischen Dienstes (SLV § 25 Abs. I) von 35 Jahren und für Offiziere des Truppendienstes der Marine von 32 Jahren (SLV § 35 Abs. II) festgelegt."[3]

Für Arbeiter im öffentlichen Dienst gibt es nur hinsichtlich einzelner Berufsgruppen manifestierte Alterserfordernisse. "So müssen Bewerber im Zeitpunkt der Zulassung zur Ausbildung zum Gleisbauer der Deutschen Bundesbahn das 18. Lebensjahr vollendet und dürfen das 30. Lebensjahr noch nicht überschritten haben (§ 1 Sondertarifvertrag für Gleisbauer der Deutschen Bundesbahn vom 1.2.1961, TR 6403/4). Auch für die Einstellung von Junggehilfen (§ 2 Tarifvertrag Nr. 4/61 für Junggehilfen der Deutschen Bundesbahn vom 8.2.1961, TR 5403/5) ist ein Mindestalter von 14 Jahren festgelegt ..."[4]

Die Bundespost hat für die Einstellung von Arbeitern Richtlinien erlassen, denen zufol die Bewerber für den Postfachdienst und den Postarbeiterdienst mindestens "16 Jahre un die Bewerber für den Fernmeldedienst und den Werkstättendienst mindestens 18 Jahre alt sein müssen (Anlage 1 zum Tarifvertrag für die Arbeiter der Deutschen Bundespost vom 6.1.1955, TR 5893/1)."[5]

---

1) Vgl. Gerichtsverfassungsgesetz (GVG) in der Fassung vom 9. Mai 1975 (BGBl. I S. 107 BGBl. III 300-2), § 125 (II).
2) Vgl. Gesetz über das Bundesverfassungsgericht (BVerfGG) in der Fassung vom 3. Febru 1971 (BGBl. I S. 105; BGBl. III 1104-1), § 3.
3) Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 140.
4) Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 141.
5) Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 141.

Es zeigt sich folgende Gesetzmäßigkeit: je höher der Rang der Position im öffentlichen Dienst, desto höher ist das erforderliche Eintrittsalter. Diese Beziehung basiert hauptsächlich auf der zeitlichen Dimensionierung des erforderlichen Bildungsstatus.

Die gesetzlichen Vorschriften, die den Mechanismus zwischen Altersstatus und Positionsübernahme darstellen, sind aufgrund der im BRRG fixierten Verpflichtung teilweise Länder-spezifisch differenziert. "So ist für den Eintritt in den gehobenen Dienst des Sozial- und Bibliothekardienstes der Stadt Berlin das Mindest- und das Höchstalter um zehn Jahre auf 28 beziehungsweise 40 Jahre heraufgesetzt (LfbG Berlin §§ 88, 89, 95). Auch für den Eintritt in den einfachen Justizdienst ist das Mindestalter auf 21 Jahre heraufgesetzt (§ 1 Ausbildungsordnung für die Laufbahn des einfachen Justizdienstes vom 11.10.1960, GVBl. S. 1073)."[1)]

"In Hamburg ist für die Annahme als Vermessungslehrling ein Höchstalter von 18 Jahren festgelegt (§ 2 Ausbildungs- und Prüfungsordnung für Vermessungslehrlinge vom 11.4.1958, GVBl. S. 101)."[2)]

"Für den Eintritt in die Laufbahn des mittleren (§ 2 Abs. II der 8. besonderen niedersächsischen Laufbahnverordnung vom 28.10.1963, GVBl. S. 393) und des gehobenen (§ 3 Abs. II der 8. besonderen niedersächsischen Laufbahnverordnung vom 28.10.1963) Sparkassendienstes ist ein Einstellungshöchstalter von 45 beziehungsweise 50 Jahren bestimmt."[3)]

In Nordrhein-Westfalen gilt eine Sonderregelung für Gerichtsvollzieher, nach der "ein Mindestalter von 25 und ein Höchstalter von 35 Jahren zu beachten ist (§ 2 Ausbildungs- und Prüfungsordnung für Gerichtsvollzieher vom 18.8.1954, GVBl. S. 285). Ein auffallend niedriges Höchstalter von 20 beziehungsweise 22 Jahren hat das Land Rheinland-Pfalz für den Eintritt in die Laufbahn des gehobenen (§ 3 Verordnung über die Ausbildung und Prüfung für die Revierförsterlaufbahn im gehobenen Forstdienst vom 15.12.1958, GVBl. 1959, S. 4) und des höheren (§ 2 Verordnung über die Ausbildung für den höheren Forstdienst vom 26.7.1955, GVBl. S. 73) Revierförsterdienstes vorgeschrieben."[4)]

In Schleswig-Holstein können Bewerber in den öffentlichen Dienst nur übernommen werden, wenn sie das 35. Lebensjahr noch nicht überschritten haben. "Soweit ein Vorbereitungsdienst nicht vorgeschrieben ist, ist das Höchstalter auf 39 Jahre festgesetzt. Bewerber

---

1) Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 143.
2) Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 144.
3) Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 145.
4) Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 145.

für die Laufbahn des Berufsschul-, Fachschul- und Gewerbeoberlehrers für den handwerklich-gestaltend (konstruktiv) schöpferischen Unterricht dürfen das 43. Lebensjahr noch nicht überschritten haben (§§ 10, 18 Verordnung über die Laufbahn der Lehrer an berufsbildenden Schulen für das Land Schleswig-Holstein vom 20.8.1960, GVBl. S. 144, mit der Änderung vom 18.7.1962, GVBl. S. 282)."[1)]

Im privaten Dienst ist das Netz der manifestierten Mechanismen weit weniger engmaschig als im öffentlichen Dienst. Relativ exakte Vorschriften finden sich im Gesetz zum Schutz der arbeitenden Jugend (Jugendarbeitsschutzgesetz) in der Fassung vom 9.8.1960 (BGBl. I S. 665). Nach § 7 dürfen danach Kinder prinzipiell nicht beschäftigt werden. Ausnahmen können in der Weise von der Aufsichtsbehörde bewilligt werden, "daß Kinder über 3 Jahre bei Musikaufführungen, Theatervorstellungen und anderen Aufführungen sowie im Ton- und Fernsehfunk und bei Filmaufnahmen mit einer gestaltenden Mitwirkung bis zu 3 Stunden täglich beschäftigt werden."[2)] Kinder über 6 Jahre können bei Bewilligung durch die Aufsichtsbehörde in einem Varieté oder einem Zirkus mit artistischen Darbietungen bis zu zwei Stunden täglich gemeinsam mit einem Elternteil beschäftigt werden.[3)] Kinder über 12 dürfen (gelegentlich) in der Landwirtschaft beschäftigt werden.[4)] Jugendliche unter 16 Jahren dürfen in der Woche maximal 40 Stunden, Jugendliche über 16 Jahre 44 Stunden arbeiten.[5)]

In Verbindung mit dem Geschlechtsstatus wird eine weitere Beziehung zwischen Altersstatus und Positionsübernahme in der Verordnung über das Verbot der Beschäftigung von Personen unter 21 Jahren mit sittlich gefährdeten Tätigkeiten geregelt. Danach "dürfen weibliche Personen unter 21 Jahren in Betrieben und bei Veranstaltungen aller Art als Nackttänzerinnen, Schönheitstänzerinnen oder Schleiertänzerinnen oder mit ähnlichen sie sittlich gefährdenden Tätigkeiten, insbesondere wenn sie dabei unbekleidet oder fast unbekleidet sind, nicht beschäftigt werden."[6)]

Die Gewerbeordnung in der Fassung vom 26.7.1900 geht nur für einzelne Gewerbezweige von ihrem Grundsatz der allgemeinen Gewerbefreiheit, der somit auch den Altersstatus al

---

1) Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 145.
2) Gesetz zum Schutze der arbeitenden Jugend (Jugendarbeitsschutzgesetz - JArbSchG) vom 9. August 1960, in der Fassung vom 29.7.1977 (BGBl. I S. 455), § 8(1).
3) Vgl. Gesetz zum Schutze der arbeitenden Jugend (Jugendarbeitsschutzgesetz - JArbSchG vom 9. August 1960, in der Fassung vom 29.7.1966 (BGBl. I S. 455), §8 (1).
4) Vgl. Gesetz zum Schutze der arbeitenden Jugend (Jugendarbeitsschutzgesetz - JArbSchG vom 9. August 1960, in der Fassung vom 29.7.1966 (BGBl. I S. 455), § 9 (1).
5) Vgl. Gesetz zum Schutze der arbeitenden Jugend (Jugendarbeitsschutzgesetz - JArbSchG vom 9. August 1960, in der Fassung vom 29.7.1966, (BGBl. I S. 455), § 10 (1).
6) Verordnung über das Verbot der Beschäftigung von Personen unter 21 Jahren mit sittlich gefährdeten Tätigkeiten vom 3. April 1964 (BGBl. I S. 262), § 1(1).

Mechanismus zur Positionszuteilung ausklammert, ab. "So können die Gewerbeaufsichtsämter das Beschäftigen von weiblichen Bauzeichnerlehrlingen oder von weiblichen Jugendlichen, die für den Besuch einer Bauschule eine praktische Tätigkeit nachweisen müssen, auf einer oder mehreren Baustellen bis zur vorgeschriebenen Dauer der praktischen Tätigkeit zulassen, wenn sie das 16. Lebensjahr vollendet haben."[1)]

"Im Filmgewerbe ist in Bayern zum Vorführen von Filmen ein Vorführschein erforderlich, der nach Bestehen einer Prüfung für Filmvorführer erteilt wird. Zu dieser Prüfung werden nur Personen zugelassen, die das 21. Lebensjahr vollendet haben. Ausnahmsweise können Personen, die die Gesellenprüfung im Elektrohandwerk oder in einem anderen artverwandten Beruf (Kinotechnik, Rundfunkmechanik) abgelegt haben, nach Vollendung des 19. Lebensjahres zugelassen werden."[2)]

Im Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung) vom 28.12.1965 (BGBl. I, 1966, S. 2), geändert am 28. August 1969 (BGBl. I, S. 1513) wird die Position des Ausbilders durch die Kombination von Alters- und Berufsstatus geregelt: Nach § 21 der HWO darf nur Lehrlinge (Auszubildende) ausbilden, wer persönlich und fachlich geeignet ist. Fachlich geeignet ist nur, wer die Meisterprüfung in dem Handwerk, in dem ausgebildet werden soll, bestanden und das 24. Lebensjahr vollendet hat.[3)]

Die Positionsrolle des Heilpraktikers kann nur übernommen werden, wenn der Bewerber das 25. Lebensjahr vollendet hat.[4)] Die Rollen der medizinisch-technischen Gehilfin und der medizinisch-technischen Assistentin können nur nach Vollendung des 18. Lebensjahres übernommen werden.[5)]

Dolmetscher oder Übersetzer werden öffentlich nur bestellt, wenn sie das 21. Lebensjahr vollendet haben.[6)]
"Als Sachverständiger kann nach Art. 2 lit. b des Gesetzes über öffentlich bestellte und beeidigte Sachverständige vom 11.10.1950 (Bay BS IV, S. 73) auf Antrag nur bestellt werden, wer das 30. Lebensjahr vollendet hat."[7)]

---

1) Vgl. Verordnung zur Änderung der Ausführungsverordnungen zur AZO und zum JSchG (Baupraktikantinnen VO) vom 16.2.1960 (BGBl. I S. 81), Art. 2. Diese VO gilt aufgrund der Übernahmeverordnung vom 6.5.1960 (GVBl. S. 460) auch im Land Berlin, zit. nach: Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 153.
2) Vgl. Gesetz über die Prüfung der Filmvorführer vom 3.7.1951 (Bay BS I S. 374), Art. 1, zit. nach: Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 154.
3) Vgl. Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung - HWO) vom 28.12.1965 (BGBl. I, 1966, S. 2), geändert am 28. August 1969 (BGBl. I S. 1513), § 21 (3).
4) Vgl. Gesetz über die berufsmäßige Ausübung der Heilkunde ohne Bestallung (Heilpraktiker G) vom 17.2.1939 (RGBl. I S. 251), 1. Durchführungsverordnung.
5) Vgl. Verordnung über die Berufstätigkeit und die Ausbildung der medizinisch-technischen Gehilfinnen und medizinisch-technischen Assistentinnen (RGBl. I S. 371), § 6 (IV).
6) Vgl. Gesetz über die öffentliche Bestallung und allgemeine Beeidigung von Dolmetschern und Obersetzern vom 21.10.1953 (Nay BS III S. 40), Art.3 (1) lit. b.
7) Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967, S. 161.

Die dargestellte Palette gesetzlich manifestierter Mechanismen zur Positionsrollenübernahme erhebt keinesfalls Anspruch auf Vollständigkeit. Sie zeigt, daß nur in einigen wenigen Vorschriften zur Positionsrollenübernahme die Mechanismen eindimensionalen Charakter haben, d. h. die Rollenübernahme einzig und allein vom Altersstatus abhängt. In den meisten Fällen wird die Zuteilung abhängig gemacht von Statusrollen-Kombinationen (Alter-Geschlecht, Alter-Bildung) bzw. Kombinationen von Status- und Positionsrollen (Alter-Beschäftigungszeit). Subsumiert man unter den Begriff der Positionsübernahme nicht auch Varianten wie Positionsabgabe oder Positionssicherung, d. h. betrachtet man diese spezifischen Ausprägungen als selbständige Positionen, so müßten an dieser Stelle - insbesondere für die ökonomische Institution - weitere Mechanismen zur Obernahme dieser Quasi-Positionen dargestellt werden. An einem konkreten Beispiel gezeigt, lautet das Problem: Ist die Positionsrolle eines kündbaren Angestellten eine andere als die Rolle eines unkündbaren, d. h. eines Angestellten mit Lebensvertrag oder ähnlichem, und gibt es für beide Positionen unterschiedliche Zuweisungsmechanismen? Gewisse Abweichungen - insbesondere was den Ausstrahlungseffekt auf die Situationsrollen betrifft - sprechen für eine rangspezifische Unterscheidung in der Rollenübernahme. Für den öffentlichen Dienst sind derartige Differenzierungen bereits dargestellt worden (einfacher, mittlerer, gehobener, höherer Dienst). Für den privaten Dienst gibt es keine bundes- bzw. landeseinheitlichen Regelungen dieser Art. Wenn überhaupt, sind diese Zuteilungsmechanismen in Arbeitsverträgen, Tarifverträgen etc. z. B. in folgender Form festgelegt: "Arbeitnehmern, die das 50. Lebensjahr vollendet und eine Betriebszugehörigkeit von 22 Jahren haben, ..., ist in der Regel nicht mehr zu kündigen..."[1)]

Die bisherigen Beispiele zur Positionsrollenübernahme als Abhängige vom Altersstatus bezogen sich ausschließlich auf ökonomische, d. h. Berufsinstitutionen.
Aber auch in kulturellen und politischen Institutionen gibt es Mechanismen, die - größtenteils gesetzlich verankert - Beziehungen zwischen Altersstatus und Positionsübernahme herstellen.
So ist die Obernahme der Position Ehegatte - als Beispiel einer kulturellen Institution - in § 61 des Ehegesetzes (vom 20.2.1946) geregelt. Danach soll ein Mann nicht vor Vollendung des einundzwanzigsten Lebensjahres, eine Frau nicht vor Vollendung des 16. Lebensjahres eine Ehe eingehen. Auch hier ist der Mechanismus nicht eindimensional, sondern an die Kombination des Alters- mit dem Geschlechtsstatus gebunden.

Als Beispiel aus der politischen Institution der Gesellschaft soll die Position des Kandidaten für den Bundestag beschrieben werden. Die Obernahme dieser Position, d. h.

---

1) o.V.: Manteltarifvertrag zwischen der ASKO Lebensmittel- und Kaufhaus AG, Saarbrücken und der Gewerkschaft Nahrungs-Genuß-Gaststätten im DGB, Landesbezirk Hessen/Rheinland-Pfalz/Saar, Frankfurt am Main vom 1.1.1973, § 22.

die passive Wählbarkeit, ist in § 16 des Bundeswahlgesetzes geregelt. Danach ist der Altersstatus (Volljährigkeit, Abs. (1), 2) und der Nationalitätenstatus (Deutscher im Sinne des Artikel 116 Abs. 1, GG) Voraussetzung für die Kandidatur zum Bundestagsabgeordneten.

Der gesellschaftliche Rechtsrahmen ist nur ein Teil des Mechanismus zur Übernahme von Positionsrollen. Der Rechtsrahmen ist eingebettet in das gesamte soziale Kräftefeld einer Gesellschaft und versteht sich als Resultante seiner Spannungsverhältnisse, d.h. via politisches Kräftefeld besteht ein gegenseitiges Abhängigkeitsverhältnis zwischen den sozialen Kräftefeldern und dem gesellschaftlichen Rechtsrahmen.

Das direkte Einflußrecht des politischen Kräftefeldes auf den Rechtsrahmen ist im Grundgesetz verankert.[1)] Ferner haben die einzelnen sozialen Kräftefelder die Möglichkeit, auf die Gestaltung bzw. die Anwendung der im Rechtsrahmen manifestierten Ausnahmeregelungen Einfluß auszuüben. So besteht zum Beispiel bei der Übernahme der Position Ehegatte für das soziokulturelle Kräftefeld die Möglichkeit, Abs. 2 des § 1 des Ehegesetzes geltend zu machen, d. h. den notwendigen Altersstatus in folgender Weise zu modifizieren: "Das Vormundschaftsgericht kann dem Mann und der Frau von dieser Vorschrift Befreiung erteilen, dem Manne jedoch nur dann, wenn er das 18. Lebensjahr vollendet hat und nicht mehr unter elterlicher Gewalt oder unter Vormundschaft steht."

Die Übernahme der Soldatenposition ist zwar primär abhängig vom Altersstatus, wird aber indirekt vom politischen Kräftefeld - hier insbesondere den internationalen Verpflichtungen - gesteuert.

Insbesondere sind die Bereiche dem direkten Zugang der sozialen Kräftefelder geöffnet, deren gesetzlicher Rahmen auf die Beziehungen zwischen Altersstatus und Positionsrollenübernahme explizit nicht oder nur für die untersten Ränge eingeht. Hier sei vor allem an den privaten Dienst gedacht. Das sozialökonomische Kräftefeld (internationale Wirtschaftslage, nationale Wirtschaftslage, Arbeitsmarkt etc.) entscheidet hier überwiegend über die Beziehungen zwischen Altersstatus und Positionsübernahme.

Neben dem Altersstatus sollen an dieser Stelle auch die Beziehungen zwischen Geschlechts- und Nationalitätenstatus einerseits und Positionsübernahme andererseits skizziert werden.

---

1) Vgl. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland vom 23. Mai 1949, (Philipp Reclam) Stuttgart 1965, Art. 70 bis 82.

Zwar darf nach Artikel 3, Abs. 3 des Grundgesetzes niemand wegen seines Geschlechts benachteiligt oder bevorzugt werden, geschlechtsspezifische Unterschiede bei Positionsübernahmen sind de facto trotzdem festzustellen. Diese Tatsachen resultieren weniger aus gesetzlich verankerten Mechanismen als auf den Ausprägungen der verschiedenen sozialen Kräftefelder, insbesondere denen des kulturellen. Untersucht man z.B. den ökonomischen Bereich, so läßt sich feststellen, daß der Anteil der weiblichen Positionsinhaber in den letzten 20 Jahren erheblich gestiegen ist: 1950 lag die Zahl der außerhäuslich erwerbstätigen verheirateten Frauen bei 26 %, 1955 bei 30 %, 1958 bei 36 %, 1963 bei 38 %, 1971 bei 39,5 % [1] und 1974 bei 42,5 %.[2]

Differenziert man nach dem Rang der Positionen, so zeigt sich jedoch, daß die Frau z.B. in der Industrie die untersten und allenfalls mittleren Tätigkeiten ausführt.[3] "In der industriellen Arbeit sind etwa vier Fünftel aller Frauen Hilfskräfte, während der Anteil der Nichtfacharbeiter bei den Männern nur rund die Hälfte beträgt."[4] Schulz kommentiert die Situation der arbeitenden Frau in der gewerblichen Wirtschaft wie folgt: "In der Fabrik hat sie die Plätze, die keinen Aufstieg versprechen. Fast durchweg ist die Frau in der Position ohne Karriere und demonstriert damit die Arbeitssituation sozusagen in de zweiten Potenz."[5]

"Die Chance für eine Frau, in der Geschäftsführung eines bundesdeutschen Unternehmens tätig zu werden, ist fast gleich null - sofern sie nicht am Kapital beteiligt ist. In 1500 Firmen mit 5032 Positionen auf Geschäftsleitungsebene sind nur 0,3 % dieser Stellen von Frauen besetzt."[6] Auch eine Untersuchung des Wirtschaftsmagazins "Capital" im Frühjahr 1972 ergab, daß von den insgesamt 784 Vorstandssitzen der 150 größten deutschen Aktiengesellschaften kein einziger von einer Frau eingenommen wird. Ferner werden nur acht der über 3041 Spitzenpositionen (Geschäftsführung und Prokura) der 100 umsatzgrößten Unternehmen in Deutschland von Frauen besetzt.[7]

---

1) Vgl. Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch 1973 für die Bundesrepublik Deutschland, (Verlag W. Kohlhammer GmbH) Stuttgart-Mainz 1973.
2) Vgl. Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch 1975 für die Bundesrepublik Deutschland, (Verlag W. Kohlhammer GmbH) Stuttgart-Mainz 1975, S. 155.
3) Vgl. Tritz, M.: Die berufstätige Frau, in:Oppens, E.; Michel, E. u.a.: Die Frau in unserer Zeit, Ihre Wandlung und Leistung, (Verlag Stalling) Oldenburg-Hamburg 1954, S. 128, zit. nach: Läge, H.: Die Industriefähigkeit der Frau, Ein Beitrag zur Beschäftigung der Frau in der Industrie, (Rechtsverlag GmbH) Düsseldorf 1962, S. 63.
4) Tritz, M.: Die weiblichen Arbeitskräfte in der heutigen Wirtschaft, in: Bergholz, R.: Die Wirtschaft braucht die Frau, (C. W. Leske Verlag) Darmstadt 1956, S. 16, zit. nach Läge, H.: Die Industriefähigkeit der Frau, Ein Beitrag zur Beschäftigung der Frau in der Industrie, (Rechtsverlag GmbH) Düsseldorf 1962, S. 63.
5) Schulz, E.: Die Gestalt des Arbeiters in der modernen Industrielandschaft, in: Die Arbeitsversorgung, Heft 1, 1961, S. 10, zit. nach: Läge, H.: Die Industriefähigkeit der Frau, Ein Beitrag zur Beschäftigung der Frau in der Industrie, (Rechtsverlag GmbH Düsseldorf 1962, S. 63.
6) Raschke, H.: Die beruflichen Chancen der Frauen, in: Personal - Mensch und Arbeit im Betrieb, 22. Jg., 1972, S. 155.
7) Vgl. o.V.: Nur eine Frau, Ein Report über Frauen auf Karrieresuche, in: Capital, Heft 5, 1972, S. 108.

Ebenso befinden sich unter den mittleren Führungskräften nur sehr wenige weibliche Personen. Aus einem Bericht von Zauber[1] geht hervor, daß nur jede 50. Stelle im mittleren Management von einer Frau bekleidet wird. Dieses Ergebnis wird durch die Kienbaum-Gehaltsstrukturuntersuchung für leitende Angestellte 1971 bestätigt:[2] Sie ermittelte nur einen Anteil von 1,9 Prozent Frauen an der Gesamtheit aller mittleren Führungskräfte.

Aber nicht nur im ökonomischen Bereich zeigt sich die Bedeutung des Geschlechtsstatus für die Übernahme von Positionsrollen. Untersucht man z.B. stellvertretend für den politischen Bereich die geschlechtsspezifische Zusammensetzung des Deutschen Bundestages, so zeigt sich, daß auch hier die Frauen unterrepräsentiert sind. In der 7. Legislaturperiode waren lediglich 30 von 518 Mitgliedern des Deutschen Bundestages weiblich. Differenziert nach den einzelnen Fraktionen gibt es dabei lediglich minimale Abweichungen (SPD: 5,3 % Frauen; CDU/CSU 6,2 %; FDP: 4,7 %; insgesamt 5,7 %).[3] Die geschlechtsspezifische Zusammensetzung früherer Bundestage war ähnlich.[4]

Der sinkende Anteil der Frauen an der jeweils nächsthöheren Position zeigt sich auch beim Lehrkörper der wissenschaftlichen Hochschulen. Im Jahr 1960 waren z.B. lediglich 1,4 % aller Lehrstuhlinhaber der BRD weiblichen Geschlechts, 12,4 % aller habilitierten Nichtordinarien, 26,4 % der sonstigen Lehrpersonen (Honorarprofessoren, Lehrbeauftragte, nicht habilitierte Beamte oder Angestellte des wissenschaftlichen Dienstes), 59,5 % der nicht habilitierten wissenschaftlichen Assistenten.[5]

Untersucht man die Ursachen und die soziale Rechtfertigung derartiger Mechanismen, so stellt sich die Frage, ob die geschlechtsspezifischen Unterschiede aufgrund anlage- oder umweltbedingter Einflüsse zustande kommen oder, in Anlehnung an de Beauvoir, kommt man als Frau zur Welt oder wird man dazu gemacht?[6]
Klingler[7] vertritt z. B. die Ansicht, "daß die Wahl eines höchstspezialisierten Berufs

---

1) aufgeführt bei: Raschke, H.: Die beruflichen Chancen der Frauen, in: Personal - Mensch und Arbeit im Betrieb, 22. Jg., 1972, S. 155.
2) Vgl. o.V.: Kienbaum-Gehaltsstrukturuntersuchung, in: Personal, Heft 5, 1972, S. 196.
3) ermittelt nach: Deutscher Bundestag (Hrsg.): Amtliches Handbuch des Deutschen Bundestages, 7. Wahlperiode, (Neue Darmstädter Verlagsanstalt) Stand: 14. März 1973.
4) Vgl. v. Bethusy-Huc, V.: Die soziologische Struktur Deutscher Parlamente, Ein Beitrag zur Theorie der politischen Elitenbildung, (Rheinische Friedrich Wilhelm-Universität) Bonn 1958, aufgeführt in: Mersch, W.: Volksvertreter in West und Ost, Das Sozialprofil von Bundestagsabgeordneten und Volkskammerdelegierten, in: Zapf, W. (Hrsg.): Beiträge zur Analyse der deutschen Oberschicht, (R. Piper & Co. Verlag) München 1965, S. 44.
5) Vgl. o.V.: Zur Situation der weiblichen Hochschullehrer, in: Schriften des Hochschulverbandes, Göttingen 1963, S. 28, zit. in: Brunotte, E.: Vorurteile gegenüber Frauen, in: Strzelewicz, W. (Hrsg.): Das Vorurteil als Bildungsbarriere, (Vandenhoeck & Ruprecht) Göttingen 1965, S. 264.
6) Vgl. de Beauvoir, S.: Das andere Geschlecht - Sitte und Sexus der Frau, (Rowohlts Taschenbuch Verlag) Hamburg 1966, zit. in: Geser, G.: Die Frau als Vorgesetzte, Eine Untersuchung der die Karriere weiblicher Positionen beeinflussenden Faktoren, (Schulthess Polygraphischer Verlag AG) Zürich 1963, S. 57.
7) Klingler, J.: Wird der Lehrberuf ein Frauenberuf?, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 22, 1970, S. 39 ff.

mit extrem langer Ausbildungszeit für eine Frau sinnlos ist, wenn sie sich nicht zugleich von vornherein zur Ehe- bzw. Kinderlosigkeit entschließt." Daher gelten nach seiner Meinung für Mädchen Berufe von "mittlerem Spezialisierungsgrad" als ideal. Derartige Standpunkte basieren weniger auf den biologischen Unterschieden zwischen Mann und Frau als auf den unterschiedlichen Rollenerwartungen. "Viele der vermeintlichen Unterschiede verschwinden nämlich immer dann, wenn weibliche Personen aus ihrer Sonderrolle herausgenommen werden und faktisch gleich wie männliche Personen behandelt werden."[1)]
Die Rollenerwartungen sehen in unserem Kulturkreis so aus, daß die Entwicklung von Führungsqualitäten bei weiblichen Personen im allgemeinen nicht gefördert, sondern im Gegenteil gehemmt und unterdrückt werden."Gesellschaftliche Vorstellungen verlangen seitens der Frau, daß sie auf 'Karriere-Rollen' und Führungsverantwortung verzichtet."[2)]

Als ein weiteres Beispiel für die Zuteilungsfunktion askriptiver Statusrollen soll der Nationalitätenstatus aufgeführt werden. Nach § 4 des BRRG und § 7 des BBG darf in das Beamtenverhältnis nur berufen werden, wer "Deutscher im Sinne des Artikels 116 des Grundgesetzes ist" (Abs. 1). "Deutscher im Sinne dieses Grundgesetzes ist vorbehaltlich anderweitiger gesetzlicher Regelung, wer die deutsche Staatsangehörigkeit besitzt oder als Flüchtling oder Vertriebener deutscher Volkszugehörigkeit oder als dessen Ehegatte oder Abkömmling in dem Gebiete des deutschen Reichs nach dem Stand vom 31. Dezember 1937 Aufnahme gefunden hat."[3)]
Die Zulassung einer Änderung dieses Mechanismus ist in § 4 Abs. (2) des BRRG bzw. BBG § 7 Abs. (2) geregelt. Danach sind Ausnahmen möglich, "wenn für die Gewinnung des Beamten ein dringendes dienstliches Bedürfnis besteht." Zuständig dafür ist das politische Kräftefeld in der Person des Bundesministers des Innern.[4)]

Ein Beispiel aus dem kulturellen Bereich stellt der Status des Fußballnationalspielers dar. In den Fifa-Statuten ist folgender Mechanismus verankert: "Jeder Spieler, Bürger eines Landes durch Gesetz oder Staatsangehörigkeit seines Vaters oder gestützt auf die Gesetzgebung des Landes, das ihm die Einbürgerung gewährt hat, ist berechtigt, in der National- oder Repräsentativmannschaft dieses Landes zu spielen."

---

1) Höhn, E.: Die Gegenwartsproblematik der Mädchenbildung, in: Aurin, K. (Hrsg.): Bildungspolitische Probleme in psychologischer Sicht, (Europäische Verlagsanstalt) Frankfurt am Main 1969, S. 121 ff., zit. in: Geser, G.: Die Frau als Vorgesetzte, Eine Untersuchung der die Karriere weiblicher Positionen beeinflussenden Faktoren, (Schulthess Polygraphischer Verlag AG) Zürich 1963, S. 58. Vgl. auch: Lehr, U.: Die Frau im Beruf, Eine psychologische Analyse der weiblichen Berufsrolle, (Athenäum Verlag) Frankfurt am Main-Bonn 1969, S. 26.
2) Vgl. Berry, J.B.: The new woman hord: Counselor alert, in: The Personnel and Guidance Journal, Nr. 2, 1972, S. 108 ff., zit. in: Geser, G.: Die Frau als Vorgesetzte, Eine Untersuchung der die Karriere weiblicher Positionen beeinflussenden Faktoren, (Schulthess Polygraphischer Verlag AG) Zürich 1973, S. 60.
3) Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland vom 23. Mai 1949, (Philipp Reclam) Stuttgart 1965, Art. 116 (1).
4) Vgl. Plog, E.; Wiedow, A.: Kommentar zum Bundesbeamtengesetz, (Luchterhand Verlag) Neuwied 1958, Loseblatt-Ausgabe.

Die Abgrenzung des Nationalitätenstatus weicht in diesem Beispiel zwar von der im oben zitierten BBG ab, drückt aber die Bedeutung dieses zugeschriebenen Status für die Positionsübernahme aus.

b. Die erworbenen Statusrollen als Determinante zur Übernahme von Positionsrollen

Die Übernahme von Positionsrollen ist abgesehen von den von Natur aus bzw. den durch die soziale Herkunft zugeschriebenen Statusrollen, d. h. all den Statusrollen, auf deren Übernahme das Individuum keinerlei Einfluß hat, auch determiniert durch den Besitz erworbener Status bzw. die Performanz erworbener Statusrollen.
Im folgenden sollen exemplarisch für den Katalog der erworbenen Statusrollen der Bildungsstatus und der Berufsstatus als Determinante der Positionsrollenübernahme herausgegriffen werden. Dabei werden insbesondere die Mechanismen der Zuteilung analysiert. Differenziert man wieder nach dem Institutionalisierungsgrad der Zuteilungsmechanismen, so zeigt sich, daß auch für die Beziehungen zwischen Position und erworbenen Statusrollen der öffentliche Dienst die relativ größte Anzahl gesetzlich fixierter Kriterien aufweist. So sind in der Bundeslaufbahnverordnung die rangspezifischen Voraussetzungen bezüglich Bildungs- und Berufsstatus für die Einstellung in den öffentlichen Dienst manifestiert. In den Vorbereitungsdienst einer Laufbahn des einfachen Dienstes kann eingestellt werden, wer "eine Volksschule mit Erfolg besucht hat oder eine entsprechende Schulbildung besitzt."[1] "Bewerber für Laufbahnen des technischen Dienstes müssen außerdem die vorgeschriebenen fachlichen Kenntnisse und Fertigkeiten nachweisen durch Zeugnisse 1. über die Gesellenprüfung in einem der betreffenden Fachrichtung entsprechenden Handwerk oder über einer entsprechenden Facharbeiterprüfung."[2]
In den Vorbereitungsdienst einer Laufbahn des mittleren Dienstes kann eingestellt werden, wer mindestens eine Volksschule mit Erfolg besucht hat oder eine entsprechende Schulbildung besitzt.[3] Für Laufbahnen des technischen Dienstes müssen außerdem die vorgeschriebenen fachlichen Kenntnisse und Fertigkeiten durch Zeugnisse nachgewiesen werden: mindestens die Gesellenprüfung in einem der betreffenden Fachrichtung entsprechenden Handwerk oder eine entsprechende Facharbeiterprüfung[4] oder der erfolgreiche Besuch einer

---

1) Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765), § 14 (1) 2.
2) Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765), § 14 (2) 1.
3) Vgl. Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765), § 17 (1) 2.
4) Vgl. Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765), § 17 (2) 1.

Fachschule[1] oder eine entsprechende praktische Tätigkeit.[2] In den Vorbereitungsdienst einer Laufbahn des gehobenen Dienstes kann eingestellt werden, wer "mindestens das Zeugnis über den erfolgreichen Besuch einer Mittelschule oder eine gleichwertige Schulbildung oder das Zeugnis des Aufbaulehrganges der Bundeswehrfachschule oder der Grenzschutzfachschule besitzt."[3] In den Vorbereitungsdienst einer Laufbahn des höheren Dienstes kann eingestellt werden, wer "das für eine Laufbahn vorgeschriebene Studium an einer wissenschaftlichen Hochschule mit einer ersten Staatsprüfung oder, soweit üblich, mit einer Hochschulprüfung abgeschlossen hat."[4]

Als Beispiel für Positionsrollenübernahmen innerhalb spezieller Fachrichtungen des öffentlichen Dienstes seien die Zuteilungskriterien für den Dienst in der Steuerverwaltung aufgeführt. In § 2 des Steuerbeamten-Ausbildungsgesetzes (StBAG) vom 16. Mai 1961 (BGBl. I S. 603) wird der erfolgreiche Besuch einer Volksschule oder ein entsprechender Bildungsstand als Voraussetzung für den einfachen Dienst in der Steuerverwaltung festgelegt.[5] In den mittleren Dienst kann zugelassen werden, "wer eine Mittelschule mit Erfolg besucht hat oder einen entsprechenden Bildungsstand besitzt."[6] Abweichend von dieser Regelung kann aber auch zugelassen werden, "wer eine Volksschule mit gutem Erfolg besucht und ein einjähriges Praktikum abgeleistet hat."[7]
Für den gehobenen Dienst wird "das Reifezeugnis einer öffentlichen oder staatlich anerkannten höheren Lehranstalt oder ein als gleichwertig zu erachtendes Zeugnis" vorausgesetzt.[8] Alternativ dazu kann zugelassen werden, wer "nach erfolgreich abgeschlossenem Besuch a) sechs Klassen einer öffentlichen oder staatlich anerkannten höheren Lehranstalt oder b) einer Mittelschule oder einer entsprechenden Schule eine öffentliche oder staatlich anerkannte höhere Handelsschule mit mindestens zweijährigem Lehrgang mit Erfolg besucht hat."[9]
In den höheren Dienst der Steuerverwaltung kann zugelassen werden, wer "1. ein abgeschlossenes Studium der Rechtswissenschaft oder der Wirtschafts-, Finanz- und Sozialwisse

---

1) Vgl. Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV) vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765), § 17 (2) 2.
2) Vgl. Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV) vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765), § 17 (2) 3.
3) Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765), § 22(1) 2.
4) Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765), § 28 (2).
5) Vgl. Steuerbeamtenausbildungsgesetz (StBAG) vom 16. Mai 1961 (BGBl. I S. 603), § 2 (1)
6) Steuerbeamtenausbildungsgesetz (StBAG) vom 16. Mai 1961 (BGBl. I S. 603), § 3(1).
7) Steuerbeamtenausbildungsgesetz (StBAG) vom 16. Mai 1961 (BGBl. I S. 603), § 3 (2).
8) Vgl. Steuerbeamtenausbildungsgesetz (StBAG) vom 16. Mai 1961 (BGBl. I S. 603), § 4 (1) 1.
9) Steuerbeamtenausbildungsgesetz (StBAG) vom 16. Mai 1961 (BGBl. I S. 603), § 4 (1) 2.

schaften an einer Universität oder einer gleichstehenden Hochschule, 2. die Ablegung der ersten Staatsprüfung oder, soweit üblich, einer Universitäts- oder Hochschulprüfung, 3. einen Vorbereitungsdienst von mindestens zweieinhalb Jahren und 4. die Ablegung einer zweiten Staatsprüfung nachweist."[1)]

Für die Einstellung als Grenzschutzoffiziersanwärter wird das Reifezeugnis einer höheren Schule oder ein entsprechender Bildungsstand vorausgesetzt oder das Ingenieurzeugnis einer vom Bundesminister des Innern anerkannten Bau- oder Ingenieurschule für das Bau- oder Maschinenwesen.[2)]

Ein weiteres Beispiel differenzierter Zuteilungsmechanismen im öffentlichen Dienst stellt die Verordnung über die Laufbahnen des kriminalpolizeilichen Vollzugsdienstes des Bundes (KrimLV) vom 21. Juli 1964 (BGBl. I S. 519) dar. So wird für den allgemeinen Kriminaldienst zugelassen, wer "mindestens eine Volksschule mit Erfolg besucht hat oder eine entsprechende Schulbildung besitzt und eine für den kriminalpolizeilichen Vollzugsdienst förderliche Berufsausbildung abgeschlossen hat."[3)]
Umfangreicher sind die geforderten Voraussetzungen für den leitenden Kriminaldienst. Es kann eingestellt werden, wer "1. ein für den kriminalpolizeilichen Vollzugsdienst förderliches Studium an einer wissenschaftlichen Hochschule oder einer anderen gleichstehenden Hochschule mit der ersten Staatsprüfung oder, soweit üblich, mit einer Hochschulprüfung abgeschlossen hat oder 2. das Reifezeugnis einer höheren Lehranstalt oder das Abschlußzeugnis einer höheren Handelsschule mit mindestens zweijährigem Lehrgang besitzt, eine für die Laufbahn förderliche Berufsausbildung abgeschlossen sowie eine hauptberufliche Tätigkeit von mindestens zwei Jahren geleistet hat."[4)]

Die skizzierten Beispiele zeigen, daß der gesellschaftliche Rechtsrahmen - hier insbesondere das Bundesbeamtengesetz mit seinen Laufbahnverordnungen - für den öffentlichen Dienst als Mechanismus zur Regulierung der Beziehungen zwischen Berufs- und Bildungsstatus einerseits und Positionsübernahme andererseits fungiert. Dieser Mechanismus funktioniert mehrdimensional: er fixiert rangspezifisch meist sowohl den erforderlichen Schulabschluß und dessen Qualität als auch die notwendige Fachrichtung.

---

1) Steuerbeamtenausbildungsgesetz (StBAG) vom 16. Mai 1961 (BGBl. I S. 603), § 5 (1).
2) Vgl. Verordnung über die Laufbahnen der Polizeibeamten im Bundesgrenzschutz und im Bundesministerium des Innern (BGS-LV) vom 24. Juli 1962 (BGBl. I S. 516).
3) Verordnung über die Laufbahnen des kriminalpolizeilichen Vollzugsdienstes des Bundes (Krim-LV) vom 21. Juli 1964 (BGBl. I S. 519), § 13.
4) Verordnung über die Laufbahnen des kriminalpolizeilichen Vollzugsdienstes des Bundes (Krim-LV) vom 21. Juli 1964 (BGBl. I S. 519), § 17 (1).

In der privaten Wirtschaft reguliert neben der speziellen fachlichen Ausrichtung des Tätigkeitsbereiches die aktuelle Arbeitsmarktlage die notwendige Ausprägung des Bildungs- und Berufsstatus für die Übernahme von Positionsrollen.
Eine von Zapf[1] im Jahre 1964 durchgeführte Studie ergab, daß in den fünfzig größten Unternehmen der Bundesrepublik die Position Vorstandsmitglied von Inhabern unterschiedlicher Berufs- und Bildungsstatus eingenommen wird. 89 % der Positionsinhaber hatten den Bildungsstatus Akademiker, 6 % hatten das Abitur abgelegt und 5 % waren Volks- und Mittelschüler. 61 % aller Positionsinhaber waren promoviert. Untersucht man die Beziehungen zwischen Position und Berufsstatus, so zeigt es sich auch hier, daß es keine eindeutigen Voraussetzungen gibt: 21 % der Vorstandsmitglieder hatten Jura studiert, 21 % Wirtschaftswissenschaften, 12 % Chemie bzw. Physik bzw. Mathematik, 43 % Ingenieurwissenschaften, 2 % Berg- und Hüttenkunde und 3 % andere Fächer. Von den Nicht-Akademikern hatten 8 % eine kaufmännische Lehre, 2 % eine Handels- oder Industrielehre abgeschlossen und 1 % eine Lehre und eine Fachschule besucht.
Der Mechanismus Arbeitsmarkt - hier insbesondere die Ausbildungsgrad-spezifische Beschäftigungsquote - bewirkt eine der konjunkturellen Lage entsprechende Verschiebung der Positionsübernahme-Kriterien. Der Besitz eines bestimmten Bildungs- oder Berufsstatus garantiert somit nicht die Übernahme bestimmter Positionen. So kann es vorkommen, daß in einer abgeschwächten Konjunkturlage ein für eine ausgeglichene Konjunktur qualifizierter Bildungsstatus ergänzt wird durch einen - für eine ausgeglichene Konjunktur - minderen Bildungs- und Berufsstatus, um überhaupt Chancen für eine zukünftige Positionsübernahme zu schaffen.[2]

2. Die individuelle Positionsrollenkombination als Determinante

Analog zur Übernahme erworbener Statusrollen kann auch der bereits vorhandene Bestand an Positionsrollen und deren Kombination Einfluß auf noch zu übernehmende Positionsrollen haben. Diese Beziehungen lassen sich 1. vertikal, 2. horizontal und 3. kombiniert horizontal-vertikal differenzieren. Die vertikale Differenzierung basiert auf den intrainstitutionellen Übernahmeregeln. So ist zum Beispiel Voraussetzung zur Übernahme der Position Aufsichtsratsmitglied im Unternehmen x die Ausübung der Positionsrolle Vorstandsmitglied in einem anderen Unternehmen. Dabei sind die rangspezifischen Unterschiede bei den Übernahmemechanismen von Bedeutung. Bei der horizontalen Differenzierung rücken die interinstitutionellen Positionsübernahmemechanismen in den Vordergrund. So kann die Übernahme einer Position in der Institution Wirtschaft von der Ausübung einer

1) Vgl. Zapf, W.: Die deutschen Manager, Sozialprofil und Karriere, in: Zapf, W. (Hrsg.) Beiträge zur Analyse der deutschen Oberschicht, 2. Aufl., (R. Piper & Co. Verlag) München 1965, S. 139.
2) Vgl. o.V.: Mit Abi an den Amboß, Deutschlands Abiturienten entdecken das Handwerk, 6000 gehen schon in die Lehre, in: Stern Magazin, Heft 1, Dezember 1974, S. 13.

bestimmten Positionsrolle in der Institution Politik abhängig gemacht werden. Auch hier können sich rangspezifische Unterschiede niederschlagen, das würde dann einer kombiniert horizontal-vertikalen Betrachtungsweise entsprechen.

Eine noch durchzuführende empirische Untersuchung sollte u.a. zeigen, wie stark die Unterschiede der institutionellen Generalisierungsmedien ausgeprägt sind, d. h. ob es signifikante Korrelationen zwischen inter- und intrainstitutionellen rangspezifischen Positionsübernahmen gibt.

3. Die individuelle Performanz von Situationsrollen als Determinante

Auch die Performanz von Situationsrollen kann die Übernahme von Positionsrollen beeinflussen bzw. determinieren. So konnte Wallach in seinen empirischen Untersuchungen feststellen, daß z.B. "Höflichkeit, Anstand und gute Manieren" ebenso wie "Pünktlichkeit" zu den Auslese- und Aufstiegskriterien in Wirtschaft und Verwaltung zählen.[1] Sogar die individuelle Ausgabenpolitik der Bewerber konnte als Merkmal der Auslese festgestellt werden.[2]
Ähnliche, durch einen niedrigen Institutionalisierungsgrad gekennzeichnete Beziehungen finden sich bei dem erfolgreichen Fußballamateur, dem der Vereinsvorstand eine gutdotierte Position in einem Unternehmen vermittelt. Positionsübernahmen aufgrund von "Beziehungen" sind Ausdruck der Relevanz insbesondere diffuser Situations-Rollen. Ein Beispiel für stark institutionalisierte, auf der Situationsrollenperformanz basierende Übernahmemechanismen stellt der Numerus Clausus dar. Hier wird der Zugang zur Position Student abhängig gemacht von der Abitursleistung, und dies mit mathematischer Exaktheit.

III. Mechanismen zur Übernahme von Situationsrollen

Die Reglementierung des Zugangs zu Situationsrollen geschieht - mindestens indirekt - durch Statusrollen, da auch der Zugang zu Positionsrollen - als weiteres Übernahmekriterium für Situationsrollen - größtenteils von dem Besitz bestimmter Statusmerkmale abhängt. Da die meisten Situationsrollen von allen Individuen gespielt werden, entscheiden die ausgeübten Statusrollen oft nicht über Besitz oder Nichtbesitz einer Situations-

---

1) Vgl. Wallach, F.: Beförderung und Aufstieg in der Unternehmung, (Verlag Hans Schellenberg) Winterthur 1966, S. 118.
2) Vgl. Wallach, F.: Beförderung und Aufstieg in der Unternehmung, (Verlag Hans Schellenberg) Winterthur 1966, S. 147.

rolle, sondern über die Weise, wie sie gespielt wird.[1] Die unterschiedliche Performanz von Situationsrollen in Abhängigkeit von Alters-, Geschlechts- und Schichtstatus ist am Beispiel des Sexualverhaltens in der weißen Bevölkerung der Vereinigten Staaten von Kinsey und anderen untersucht worden. Sie liefern Ergebnisse, die deutliche Unterschiede in der Gestaltung, Häufigkeit und Art des Geschlechtsverkehrs für die Angehörigen von sieben Berufs- und vier Altersgruppen zeigen. "Werden die mit dem Bildungsgrad variierenden Besonderheiten hinzugenommen, dann ergibt sich das Bild differenter schichtspezifischer Situations-Rollen für das Sexualverhalten der weißen Amerikaner."[2]
Wie Elias zeigt, sind auch die Gewohnheiten des Essens, Trinkens, Schlafens, Sprechens und Sich-Vergnügens in Berufsgruppen oder sozialen Schichten durchaus unterschiedlich.[3] "Situations-Rollen wie Nachbar, Gastgeber oder Zuhörer enthalten voneinander abweichende Regeln - teilweise bedingt durch Wohnverhältnisse, Höhe des Einkommens, Bildungsstand usw."[4]
Die statusadäquate Performanz von Situationsrollen ist bei Statusänderung schwerer zu variieren oder sogar abzulegen als dies bei Positions- und selbst teilweise bei Statusrollen der Fall ist.[5] So stellte Kinsey für das männliche Sexualverhalten zum Beispiel fest, daß - unabhängig von etwaiger späterer Mobilität - die in der frühen oder mittleren Pubertät erlernten Einstellungen und Verhaltensweisen während des ganzen Lebens beibehalten werden. Deshalb könne man schon jetzt mit Sicherheit allgemeingültig feststellen, daß Männer, die die Verhaltensformen der unteren sozialen Schichten in den ersten Jahren nach der Pubertät aufweisen und diese während ihrer Jugend beibehalten, sie auch bewahren werden, wenn sie zum College oder zur Universität gehen, ja sogar den gesamten weiteren Lebenslauf.[6]
"Eine Änderung der in früher Kindheit oder Jugend erlernten Situations-Rollen im Laufe des späteren Lebens scheint schwer erreichbar, jedenfalls schwerer als die (ohnehin äußerst seltenen) Änderungen der Schicht-Rolle und der mit ihr verbundenen Positions-

---

1) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 217.
2) Kinsey, A.C.; Pomeroy, W. B.; Martin, C. E.: Das sexuelle Verhalten des Mannes, (S. Fischer Verlag) Berlin 1955, zit. in: Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 215.
3) Vgl. Elias, N.: Über den Prozeß der Zivilisation, Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen, 2 Bde., 2. Aufl., (Francke Verlag) Bern-München 1969.
4) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 216.
5) Vgl. Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 216.
6) Vgl. Kinsey, A. C.; Pomeroy, W. B.; Martin, C. E.: Das sexuelle Verhalten des Mannes, (S. Fischer Verlag) Berlin 1955, S. 388, zit. in: Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 216.

Rollen."[1] Dabei gibt es entsprechend der Statusänderung graduelle Unterschiede. "Der Erwerb angemessener Situations-Rollen für eine höhere soziale Schicht ist nach einem gewissen Zeitpunkt (wahrscheinlich dem Ende der Sozialisationsphase) nicht mehr möglich. Das illustrieren die - unzählige Male karikierten - vergeblichen Versuche von 'Neureichen' und 'Parvenus', die Lebensformen ihrer neuen Bezugsgruppe nachzuahmen, die (weil allzu deutlich an ihrer Überkonformität und Zwanghaftigkeit erkennbar) zu Spott und verstärkter Isolation der 'Eindringlinge' führen."[2]
Die Identifikation mit der Herkunftsschicht verbindet bei absteigender Mobilität die Distanzierung von den früher erlernten Situationsrollen. "Die heruntergekommene Majorswitwe, die sich zum Essen umkleidet, der ehemalige Industrielle, der noch als Beamter täglich den Wirtschaftsteil der Zeitung studiert - sie sind Beispiele für das Festhalten an ihren früheren Status-Rollen zugeordneten Situations-Rollen."[3]

Der Institutionalisierungsgrad der Status-bedingten Reglementierung der Situationsrollenperformanzen ist unterschiedlich. Streng kontrollierte Unterschiede in den mittelalterlichen Kleider- und Hochzeitsordnungen stehen informellen statusadäquaten Marginalien der heutigen Zeit gegenüber. Bolte zitiert eine Kleiderordnung der Stadt Kiel aus dem Jahre 1417: "Keine Frau darf gekrauste Tücher tragen und nicht mehr als zwei Mäntel haben, die mit Pelzwerk gefüttert sind, und darf auch keinerlei Geschmeide mit teurem Gestein und Perlen an allen ihren Kleidern tragen, wenn ihr Mann an die Stadt nicht mindestens 400 Mark Silber zu versteuern hat ... Wenn der Mann der Stadt für mindestens 200 Mark Steuern zahlt, so darf seine Frau eine lötige (rein, umgemischt) Mark Silber an allen ihren Kleidern tragen ... Wenn der Mann der Stadt zwar Steuern zahlt, aber nicht für 100 Mark, so darf seine Frau keinerlei Geschmeide tragen. Insbesondere wird befohlen, daß keine Dienstmagd oder Dienstbotin Spangen, Scharlachtuch oder irgendwelches vergoldetes Geschmeide trägt, welches mehr als 8 Schillinge wert ist."[4] Die Hochzeitsordnung der Stadt Lübeck von 1582 sieht folgende Regelungen vor: "Pastetenhochzeit: Diese wurde gefeiert von den Ratspersonen, den Patriziern und den Doctoren. Es durften 3 Mahlzeiten gefeiert werden. Zahl der Gerichte: Am Sonntage 3 (Rindfleisch, Fisch und Gebratenes). Am Montag Mittag: Pasteten und die übrigen Gerichte wie üblich. Am Montag

---

1) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 216.
2) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 216.
3) Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftung, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971, S. 217.
4) Bolte, K. M.; Kappe, D.; Neidhardt, F.: Soziale Schichtung, 2. Aufl., (C. W. Leske Verlag) Opladen 1968, S. 5.

Abend: 4 Gerichte, Wildpret, Fisch, Schaffleisch und Gebratenes. Zahl der Gäste: 160. Getränke: Wein. Vornehme Weinhochzeit: Das Recht darauf stand der vornehmen Bürgerschaft zu. Zahl der Gäste: 150. Zahl der Gerichte: 4. Getränk: Wein ... Hochzeiten der 4 großen Ämter (Zünfte): Zahl der Gäste: 80. Zahl der Gerichte: 4. Getränk: Bier. Hochzeiten der kleineren Ämter: Zahl der Gäste: 40. Zahl der Gerichte: 4. Getränk: Bier, jedoch nur eine Sorte."[1)]

Informeller aber nicht weniger streng können statusspezifische Reglementierungen der Situationsrollenperformanz in der Gegenwart sein. Dazu folgendes Beispiel: "Herausragendes Kennzeichen der gemeinsam in einem Großraum arbeitenden Angestellten ist der Schreibtisch. Der Sachbearbeiter - niederster Rang - sitzt vor einer schmalen Arbeitsplatte, in die nur zur Rechten ein paar Aktenfächer eingehängt sind. Hat er mehr Akten zu verwalten, so darf er rollbare Aktenwägelchen benutzen. Beileibe aber keinen doppelseitigen mit Aktenfächern ausgestatteten Schreibtisch. Der steht nur der zweiten Kaste zu, den Büroleitern. Handlungsbevollmächtigten - dem dritten Rang - wird der gleiche Schreibtisch zugeteilt, jedoch an der Front durch eine hervorstehende rechteckige Tischverlängerung imponierender gestaltet. Auch Prokuristen steht dieser Typ zu, doch wird er nach vorn und auch noch nach beiden Seiten durch dreieckig herausragende Anbauten repräsentativ vergrößert ... Die Direktoren? Sie diktieren hinter individuellen Tischen. Derselbe Klassenkampf tobt um die Stühle. Sachbearbeiter hocken auf einem schlicht gepolsterten Metallstuhl. Büroleiter administrieren auf demselben Typ, nur können sie auch darauf rollen: Sie haben Räder unter ihrem Sitz. Ein Hbv verfügt über Rollen und zusätzliche Armlehnen, ein Prokurist über Rollen, Armlehnen und zusätzliche Zwischenteile, also über eine sesselähnliche Sitzschale ..."[2)]
Einen noch geringeren Sanktionsdruck zeigen die sogenannten schichtspezifischen Marginalien der modernen Industriegesellschaften, die sich insbesondere im Konsumverhalten ausdrücken. Bandwagon-, Snob- und Veblen-Effekt charakterisieren die Funktionsweise des demonstrativen Konsums. "Der Bandwagon-Effekt liegt vor, wenn die Nachfrage nach einem bestimmten Gut steigt, wenn und weil andere Käufer das gleiche Gut verlangen."[3)] Im Gegensatz zur klassischen Theorie, bei der die Nachfrage ausschließlich eine Funktion des Preises ist, wird bei der Darstellung dieses Effektes die Nachfrage nach einem bestimmten Gut bei gegebenem Preis zusätzlich in Abhängigkeit vom Verhalten der anderen

---

1) Bolte, K. M.; Kappe, D.; Neidhardt, F.: Soziale Schichtung, 2. Aufl., (C. W Leske Verlag) Opladen 1968, S. 5.
2) Wildt, D.: Der Kampf um den größeren Schreibtisch, Auszug aus einem Artikel im "Kölner Stadtanzeiger" 1963, in: Bolte, K.M.; Kappe, D.; Neidhardt, F.: Soziale Schichtung, 2. Aufl., (C. W. Leske Verlag) Opladen 1968, S. 10.
3) Rinsche, G.: Der aufwendige Verbrauch, Sozialökonomische Besonderheiten geltungsbedingter Nachfrage, in: Kreikebaum, H.; Rinsche, G.: Das Prestigemotiv in Konsum und Investition, Demonstrative Investition und aufwendiger Verbrauch, (Duncker & Humblot) Berlin 1961, S. 170.

Verbraucher bezüglich dieses Gutes dargestellt. Eine Erscheinung, die insbesondere bei den unteren Mittel- und den Unterschichten zu finden ist.[1)]
Als Veblen-Effekt werden die Wirkungen einer Verhaltensweise des aufwendigen Verbrauchs betrachtet, bei der die Nachfrage nach einem bestimmten Gut und der Preis dieses Gutes positiv korreliert sind.[2)] Grundlage dieses Effektes ist der sogenannte demonstrative Preis (conspicuous price), worunter "der Preis eines Gutes zu verstehen ist, mit dem andere Menschen den Wert des Gutes und damit die Zahlungskraft des betreffenden Verbrauchers einschätzen." "Liegt beim Bandwagon-Effekt eine positive Korrelation zwischen der Gesamtnachfrage und der Nachfrage eines einzelnen Käufers vor, so ist der Snob-Effekt dadurch bestimmt, daß die Einzelnachfrage eines (snobistischen) Käufers mit der Gesamtnachfrage des Marktes negativ korreliert ist. Das Streben nach Hervorhebung, Auszeichnung und Exklusivität im Rahmen des aufwendigen Verbrauchs kann im Grenzfall so weit gehen, daß der Snob der einzige Käufer eines bestimmten Gutes ist."[3)]
Veblen- und Snob-Effekt sind Kennzeichen vor allem der Konsumentenrollen-Performanz der oberen Mittelschichten und Oberschichten der heutigen Industriegesellschaften.

Die Mechanismen, d. h. Reglementierungen der Status-adäquaten Performanz von Situationsrollen wird aufgrund des stärker werdenden gesellschaftlichen Egalitätsdruckes immer subtiler und gleichzeitig dynamischer. So profilieren sich z. B. die sozialen Oberschichten im Bereich der Mode trotz der zu verzeichnenden "Tendenz zur Unauffälligkeit"[4)] mit einem "careful lack of ostentation"[5)] durch ihre betonte Einfachheit, die allerdings in der Regel keinesfalls billig ist. Das Typische dieser Rollenausübung besteht darin, daß sie anderen Schichten kaum auffällt und nur für den Eingeweihten identifizierbar ist. "Sie diskriminiert (nämlich von 'innen' her gesehen) und diskriminiert doch nicht (weil sie 'außen' kaum erkannt wird)."[6)]

---

1) Vgl. Karches, W.: Die Konsequenzen statischer und dynamischer Zielsysteme privater Haushalte für die Nachfrage bei Handelsbetrieben, (Unveröffentlichte Diplomarbeit der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät an der Universität des Saarlandes) Saarbrücken 1971, S. 119 ff.
2) Vgl. Rinsche, G.: Der aufwendige Verbrauch, Sozialökonomische Besonderheiten geltungsbedingter Nachfrage, in: Kreikebaum, H.; Rinsche, G.: Das Prestigemotiv in Konsum und Investition, Demonstrative Investition und aufwendiger Verbrauch, (Duncker & Humblot) Berlin 1961, S. 181. Vgl. hierzu auch: Veblen, Th.: Theorie der feinen Leute, Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, (Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG) München 1971.
3) Rinsche, G.: Der aufwendige Verbrauch, Sozialökonomische Besonderheiten geltungsbedingter Nachfrage, in: Kreikebaum, H.; Rinsche, G.: Das Prestigemotiv in Konsum und Investition, Demonstrative Investition und aufwendiger Verbrauch, (Duncker & Humblot) Berlin 1961, S. 176.
4) Vgl. König, R.; Schuppisser, P.W. (Hrsg.): Die Mode in der menschlichen Gesellschaft, 2. Aufl., (Modebuch-Verlagsgesellschaft) Zürich 1961, S. 216, zit. nach: Bolte, K.M.; Kappe, D.; Neidhardt, F.: Soziale Schichtung, 2. Aufl., (C.W. Leske Verlag) Opladen 1968, S. 89.
5) Vgl. Gordon, M.: Kitty Foyle and the concept of class as culture, in: American Journal of Sociology, L III, 1947/48, S. 213, zit. nach: Bolte, K. M.; Kappe, D.; Neidhardt, F.: Soziale Schichtung, 2. Aufl., (C. W. Leske Verlag) Opladen 1968, S. 89.
6) Bolte, K.M.; Kappe, D.; Neidhardt, F.: Soziale Schichtung, 2. Aufl., (C. W. Leske Verlag) Opladen 1968, S. 89.

DRITTES KAPITEL

Die empirische Untersuchung des Erklärungswertes rollentheoretischer Kategorien am Beispiel der Betriebstypenpräferenz, des Informationsverhaltens vor dem Kauf und des politischen Informationsverhaltens

A. Die Grundlagen der empirischen Untersuchung

I. Die Formulierung der Ausgangshypothesen

Den vielschichtigen Intentionen dieser Arbeit bezüglich Beschreibung und Erklärung individuellen Verbraucherverhaltens entsprechend bedarf das Dreitzel'sche Rollenklassifikationsmodell einiger Modifikationen zur Operationalisierung. Dreitzels Systematik möglicher Rollentypen baut auf dem Kriterium der Verfügbarkeit der sozialen Rolle mit den beiden Dimensionen Identifikation und Ich-Leistung auf. Die Identifikation der Rolle als Ausdruck des Verhältnisses Person-Rolle und die Ich-Leistung als Ausdruck des Zwangscharakters der rollenspezifischen sozialen Normen werden dabei isoliert und als voneinander unabhängige Größen betrachtet. Diese letzten Endes doch eindimensionale Rollentypologie leistet für die Marketing-Praxis keinerlei zusätzlichen Erklärungswert, zumal es bereits eine Palette empirischer Untersuchungen gibt, die die Beziehungen zwischen Ich-Leistung und Situationsrollen-Performanz im Bereich der organisationsbezogenen Rollen untersucht. Die Beziehungen zwischen Ich-Leistung und Identifikation innerhalb eines Rollentyps der Dreitzel'schen Systematik werden nicht dargestellt. Auch wird die Bedeutung der jeweiligen Institution, die sich in einer sozialen Rolle verwirklicht, innerhalb der einzelnen Rollentypen nicht diskutiert.

Eine Modifizierung der Dreitzel'schen Betrachtungsweise erlaubt die Übernahme bzw. Ausübung situationsbezogener Rollen (z. B. individuelles Konsumentenverhalten), d. h. Rollen mit höherem Verfügbarkeitsgrad in Abhängigkeit der rollenspezifischen Identifikation und Ich-Leistung, unter besonderer Berücksichtigung der sich in den jeweiligen Rollen niedrigerer Verfügbarkeit verwirklichenden Institutionen, zu erklären. Dabei ist es sinnvoll, Rollentypen unterschiedlicher Verfügbarkeitsgrade (Sozialisierungsrollen, Arbeits- und Leistungsrollen und Bewältigungsrollen) herauszuziehen. Anhand der zu untersuchenden Situationsrollen (Betriebstypenpräferenz und Informationsverhalten) lassen sich dann die Beziehungen zwischen unterschiedlichen Kombinationen von Institution, Identifikation und Ich-Leistung einerseits und der Ausübung der Situationsrollen andererseits demonstrieren. Ferner können so die Beziehungen zwischen Rollentypen unterschiedlicher Verfügbarkeitsgrade analysiert werden.

Die Generalhypothesen der empirischen Untersuchung lassen sich demnach wie folgt formulieren:

Hypothese 1: Es existieren Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad organisationsbezogener Rollen.

Diese Hypothese wird auf mehreren Stufen geprüft. Auf der ersten Stufe wird geprüft, ob es überhaupt Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in positions- und organisationsbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad organisationsbezogener Rollen gibt. Auf der zweiten Stufe wird eine schärfere Hypothesenversion geprüft: Es geht nicht mehr nur um die Existenz der Interdependenzen, sondern um ihre Richtung. Die gerichtete Version der Hypothese 1 lautet:

> Je höher die Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen ist, desto geringer ist die Identifikation mit organisationsbezogenen Rollen.

Auf der dritten Stufe wird die gerichtete Hypothese weiter differenziert. Unter Hinzuziehung des institutionsspezifischen Aspektes wird sie wie folgt gefaßt:

> Die Stärke der Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad organisationsbezogener Rollen ist abhängig von der Institution, die sich in letzteren verwirklicht.

Die zweite Generalhypothese wird wie folgt formuliert:

Hypothese 2: Es existieren Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad organisationsbezogener Rollen einerseits und der Ausübung situationsbezogener Rollen andererseits.

Die komplexe und ungerichtete Hypothese wird wiederum in mehreren Stufen geprüft. Auf der ersten Stufe wird geprüft, ob überhaupt Interdependenzen zwischen Ich-Leistung und Identifikation einerseits und der Ausübung situationsbezogener Rollen andererseits bestehen. Auf der zweiten Stufe wird Hypothese 2 teilweise gerichtet:

Die intrainstitutionellen Beziehungen zwischen dem Identifikationsgrad organisationsbezogener Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen sind stärker als die interinstitutionellen Beziehungen.

Die dritte Stufe spezifiziert einen Teilaspekt von Hypothese 2:

Es existieren Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen.

Auf der vierten Stufe der Hypothesenprüfung erfolgt eine weitere Spezifizierung der zweiten Ausgangshypothese:

Es existieren Interdependenzen zwischen rollenspezifischen Kombinationen von Ich-Leistung und Identifikation und der Ausübung situationsbezogener Rollen.

Aufbauend auf den Prüfergebnissen der beiden Generalhypothesen mit ihren unterschiedlichen Spezifikationsversionen erfolgen den einzelnen Phasen der empirischen Untersuchung entsprechend Konkretisierungen in Form von Anschlußhypothesen, andererseits auch weitere Spezifikationen, die aus der Vielfalt der zu untersuchenden Situationsrollen resultieren.

II. Die Operationalisierung des Aussagensystems

Die formulierten Generalhypothesen der Untersuchung gehen als Explanans in das zu entwickelnde Erklärungsmodell ein. Um dem Anspruch gerecht zu werden, eine "adäquate oder sinnvolle Erklärung zu beschreiben"[1], bedarf es der Ergänzung des Explanans durch Aussagen über die Antecedensbedingungen und der Formulierung des Explanandums.[2] Das Erklärungsschema setzt sich demnach aus folgenden Elementen zusammen:

---

1) Opp, K.: Methodologie der Sozialwissenschaften, Einführung in Probleme ihrer Theorienbildung, (Rowohlts Deutsche Enzyklopädie) Reinbek bei Hamburg 1970, S. 36.

2) Vgl. Opp, K.: Methodologie der Sozialwissenschaften, Einführung in Probleme ihrer Theorienbildung, (Rowohlts Deutsche Enzyklopädie) Reinbek bei Hamburg 1970, S. 29 ff. Ferner Hempel, C. G.; Oppenheim, P.: Studies in the Logic of Explanation, in: Hempel, C. G. (Hrsg.): Aspects of Scientific Explanation and Other Essays in the Philosophy of Science, (Free Press) New York-London 1965, S. 245-290, zit. nach Kroeber-Riel, W.: Konsumentenverhalten, (Verlag Franz Vahlen) München 1975, S. 27.

Explanans:

1. Antecedensbedingungen

   A_1: Es lassen sich unterschiedliche Ausprägungen der Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen feststellen.

   A_2: Es lassen sich unterschiedliche Ausprägungen der Identifikation organisationsbezogener Rollen feststellen.

   A_3: In den organisationsbezogenen Rollen verwirklichen sich unterschiedliche Institutionen.

2. Hypothesen

   Hypothese 1

   Hypothese 2

Explanandum:

Es lassen sich Unterschiede in der Performanz situationsbezogener Rollen feststellen.

Da es sich bei den Hypothesen - im strengen Sinne - nicht um deterministische All-Sätze handelt[1], besteht zwischen den Explanans-Sätzen und dem Explanandum-Satz keine deduktive bzw. Ableitbarkeitsbeziehung, sondern eine "Bestätigungsrelation", d. h. es läßt sich auf das Explanandum nur induktiv schließen.[2]
Gelingt es, neben der Bestätigung der Antecedensbedingungen und des Explanandums, die Generalhypothesen zu verifizieren, so ist die "Adäquatheitsbedingung" des Erklärungsmodells erfüllt.[3]
Die Bestätigung der vorliegenden Hypothesen kann nur indirekt erfolgen[4], da die theoretischen Sätze erst mittels Korrespondenzregeln mit empirischen Sätzen verbunden werden, d. h. operationalisiert werden müssen.[5]

Die Operationalisierung des Erklärungsmodells soll in zwei Stufen durchgeführt werden. In Form von Metasätzen wird das Aussagensystem in der ersten Stufe der Operationalisie-

---

1) Vgl. Kroeber-Riel, W.: Konsumentenverhalten, (Verlag Franz Vahlen) München 1975, S. 27.
2) Vgl. Opp, K.: Methodologie der Sozialwissenschaften, Einführung in Probleme ihrer Theorienbildung, (Rowohlts Deutsche Enzyklopädie) Reinbek bei Hamburg 1970, S. 43.
3) Vgl. Opp, K.: Methodologie der Sozialwissenschaften, Einführung in Probleme ihrer Theorienbildung, (Rowohlts Deutsche Enzyklopädie) Reinbek bei Hamburg 1970, S. 44.
4) Vgl. Kroeber-Riel, W.: Theoretische Konstruktionen und empirische Basis in mikroökonomischen Darstellungen des Konsumentenverhaltens, in: Kroeber-Riel, W. (Hrsg.): Konsumentenverhalten und Marketing, Arbeitspapiere des Instituts für Konsum- und Verhaltensforschung an der Universität des Saarlandes, (Westdeutscher Verlag) Opladen 1973, S. 21-30, S. 23.
5) Vgl. Kroeber-Riel, W.: Konsumentenverhalten, (Verlag Franz Vahlen) München 1975, S. 31

rung auf der theoretischen Sprachebene differenziert. Um die Gefahr der Benutzung von "Als-Ob-Sprachen"[1] auszuräumen, werden die theoretischen Konstrukte mittels Indikatoren in die empirische Sprachebene transformiert.

1. Die Operationalisierung des Explanandums

Die Auswahl der situationsbezogenen Rollen oder Situationsrollen beschränkt sich auf Bewältigungsrollen und Kontaktrollen. Im folgenden werden die einzelnen Rollen beschrieben und ihre empirische Erfassung dargestellt.

Die Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf berücksichtigt folgende Warengruppen (vgl. Frage 1 des Fragebogens im Anhang):

- Frischfleisch und Wurst,
- Molkereiprodukte,
- Konserven (Fisch-, Obst-, Gemüse-, Sauer-),
- Wein und Spirituosen,
- Bier und alkoholfreie Getränke,
- Kaffee, Tee und Kakao.

In der Skala der vorgegebenen Einzelhandels-Betriebstypen werden erfaßt: Verbrauchermarkt, Warenhaus, Supermarkt, Discounter und Fachgeschäft. Die Abgrenzung der einzelnen Betriebstypen entspricht der vom Bundesministerium für Wirtschaft veröffentlichten Begriffsdefinitionen.[2] Abweichend davon werden jedoch in den Betriebstyp Supermarkt auch die sogenannten "Tante-Emma-Läden" miteinbezogen.
Der Konsument präferiert dann einen bestimmten Betriebstyp, wenn er den überwiegenden Teil seines Bedarfs an einer bestimmten Warengruppe in diesem deckt. Diese warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz als situationsbezogene Rolle wird ergänzt durch Aggregation der Warengruppen zur allgemeinen Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf. Dabei werden die einzelnen Warengruppen mit dem Prozentsatz gewichtet, der ihnen in den "Ausgaben ausgewählter privater Haushalte für Nahrungs- und Genußmittel 1974 je Haushalt und Monat"[3] entspricht. Die Gewichtung entspricht dem arithmetischen

---

1) Vgl. Kroeber-Riel, W.: Konsumentenverhalten, (Verlag Franz Vahlen) München 1975, S. 3
Ferner Carnap, R.: Theoretische Begriffe der Wissenschaft, in: Eberlein, G.; Kroeber-Riel, W.; Leinfellner, W. (Hrsg.): Forschungslogik der Sozialwissenschaften, (Bertelsmann Universitätsverlag) Gütersloh 1974, S. 47 ff.
2) Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Katalog E, Begriffsdefinitionen aus der Handels- und Absatzwirtschaft, Veröffentlichungen der Kommission zur Förderung der handels- und absatzwirtschaftlichen Forschung, 2. Ausgabe, Oktober 1975.
3) Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch 1975 für die Bundesrepublik Deutschland, (Verlag W. Kohlhammer GmbH) Stuttgart-Mainz 1975, S. 486.

Mittel des warengruppenspezifischen prozentualen Aufwandes von Haushaltstyp 2[1] und Haushaltstyp 3[2]. Die Ableitung der Gewichtungsfaktoren wird in der folgenden Tabelle dargestellt.

Tabelle 1: Die Ermittlung der warengruppenspezifischen Gewichtungsfaktoren zur Bestimmung der individuellen Betriebstypenpräferenz

Warengruppe	Art der Ausgaben	Aufwand Haushaltstyp 2			Aufwand Haushaltstyp 3			Gewichtungsfaktor $\left(\frac{HHTYP\ 2 + HHTYP\ 3}{2}\right) \cdot 100$
		DM	Σ	%	DM	Σ	%	
Frischfleisch und Wurst	Fleisch u. Fleischwaren	120,44			126,71			
	Fische u. Fischwaren	2,35	122,79	44.209	3,42	130,88	41,345	0,42777
Molkerei-produkte	Eier	12,73			15,21			
	Milch	27,20			31,59			
	Käse	16,28			24,97			
	Butter	11,52	67,73	24,385	14,02	85,79	27,250	0,25817
Konserven	Gemüsekonserven tiefgekühltes Gemüse	7,93			9,82			
	Obstkonserven, Trockenobst	0,93			1,42			
	Marmelade	2,92			4,32			
		1,53	13,31	4,792	2,23	17,79	5,650	0,05221
Bier und alkoholfreie Getränke	Obst- u. Gemüsesäfte alkoholfreie Getränke	5,71			8,57			
	Bier	13,33			13,44			
		17,78	36,82	13,257	16,72	38,73	12,302	0,12779
Wein und Spirituosen	Wein u. Most	8,82			4,68			
	Branntwein u. Likör	11,30			15,13			
	Sekt, Schaumwein	1,93	22,05	7,939	3,42	23,23	7,379	0,07659
Kaffee, Tee, Kakao	Kakaoerzeugnisse	1,18			1,49			
	Bohnenkaffee	13,14			16,11			
	Schwarzer Tee	0,73	15,05	5,419	1,51	19,11	6,070	0,05745
Summe			277,75[1]	100,000		314,83[1]	100,000	-
Nahrungs- u. Genußmittel insges. (lt. Stat. Jahrbuch)			498,75	-		615,74	-	-

1) Die erfaßten Lebensmittel-Warengruppen entsprechen 55,69 % (Haushaltstyp 2) bzw. 51,13 % (Haushaltstyp 3) des Gesamtaufwandes für Nahrungs- und Genußmittel.

---

1) 4-Personen-Arbeitnehmerhaushalte mit mittlerem Einkommen.
2) 4-Personen-Haushalte von Beamten und Angestellten mit höherem Einkommen.

Ein Konsument gilt dann als Kunde eines bestimmten Betriebstyps, wenn die Summe der Betriebstypen-spezifischen Gewichtungen größer ist als 0,50, d. h. wenn er mehr als die Hälfte seines Bedarfs an den untersuchten Warengruppen in einem bestimmten Betriebstyp deckt.

Die Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf unter dem Aspekt des Preisbewußtseins berücksichtigt die Preispolitik als einen, den jeweiligen Betriebstyp konstituierenden Faktor.[1] Die Rangordnung der Betriebstypen aufgrund dieses absatzpolitischen Instrumentes[2] unterstellt, daß sich die Betriebstypen-spezifischen Rohertragsspannen im Lebensmittelsortiment in den Verkaufspreisen niederschlagen, und zwar in der Weise, daß eine relativ hohe Rohertragsspanne ein relativ hohes Preisniveau dieser Warengruppen impliziert.[3] Daraus resultiert folgende Rangordnung in der Betriebstypen-spezifischen Preisstellung (P)[4]:

$$P_{Discounter} < P_{Verbrauchermarkt} < P_{Supermarkt} < P_{Warenhaus} < P_{Fachgeschäft}$$

Ein Konsument gilt dann als preisbewußt, wenn er mehr als 50 Prozent seines Bedarfs an den untersuchten Lebensmittel-Warengruppen in Betriebstypen mit relativ niedriger Preisstellung deckt. Auch die Betriebstypenpräferenz unter dem Aspekt des Preisbewußtseins wird warengruppenspezifisch erfaßt und analysiert.

Die Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter basiert auf Frage 2 des Fragebogens. Die alternativen Kombinationen werden in der Weise verdichtet, daß die Ausprägung aa. als nicht kritisches Informationsverhalten bezeichnet wird. Treten bb., cc., dd., ee. allein oder in Kombination miteinander auf

---

1) Vgl. Tietz, B.: Die Grundlagen des Marketing, 3. Bd.: Das Marketing-Management, (Verlag Moderne Industrie) München 1976, S. 1545 ff. Ferner Tietz, B.: Die Grundlagen des Marketing, 2. Bd.: Die Marketing-Politik I, (Verlag Moderne Industrie) München 1975, S. 148 ff., und Tietz, B.: Konsument und Einzelhandel, 1. Bd.: Strukturwandlungen in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985, 2. Aufl., (Lorch-Verlag GmbH) Frankfurt am Main 1973, S. 779 ff.

2) Vgl. zum "Real-Image" der Betriebstypen Fachgeschäft, Warenhaus und Verbrauchermarkt Heinemann, M.: Einkaufsstättenwahl und Firmentreue der Konsumenten, (Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler) Wiesbaden 1976, S. 168 ff.

3) Vgl. zum warengruppenspezifischen Preisniveau als Orientierungsmaßstab beim Kauf Tietz, B.: Konsument und Einzelhandel, 1. Bd.: Strukturwandlungen in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985, 2. Aufl., (Lorch-Verlag GmbH) Frankfurt am Main 1973, S. 540. Im Rahmen einer Betriebstypen-Studie wurde der Preis als dominierender Orientierungsmaßstab bei der Betriebstypenwahl für die Warengruppen Molkereiprodukte und Konserven ermittelt; Bei der Warengruppe Frischfleisch und Wurst dominierte dagegen die Qualität als Maßstab, vgl. hierzu Karches, W.: Netto-Untersuchung am Beispiel des Netto-Marktes Illingen, (unveröffentlichtes Gutachten der ASKO Lebensmittel- und Kaufhaus AG) Saarbrücken 1975, S. 58 ff.

4) Grundlage dieser Rangordnung sind die durchschnittlichen Lebensmittel-Rohertragsspannen der Betriebstypen "BASAR" (Verbrauchermarkt), "SB-Depot" (Discounter), "Netto" (Discounter), "ASKO" (Supermarkt) und "DK-Prisunic" (Warenhaus) der ASKO Lebensmittel- und Kaufhaus AG, Saarbrücken.

- Mehrfachnennungen sind möglich -, so liegt ein relativ kritisches Informationsverhalten vor.

Die Situationsrolle Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung basiert auf Frage 7 des Fragebogens: "Lesen Sie jeden Tag den politischen Teil der Zeitung oder kommen Sie nicht immer dazu?"
Die Fragestellung zur Situationsrolle Die Aufmerksamkeit gegenüber den Tagesnachrichten im Fernsehen lautet: "Sehen Sie abends regelmäßig die Tagesnachrichten im Fernsehen oder eher unregelmäßig?" (vgl. Frage 8 des Fragebogens).
Die Aufmerksamkeit gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen bezieht sich auf die in Frage 9 des Fragebogens explizit aufgeführten Fernsehsendungen.

Die aufgeführten Situationsrollen werden im Erklärungsmodell als auf unterschiedliche Institutionen bezogen analysiert. Dabei werden die einzelnen Situationsrollen folgenden Institutionen zugeordnet:

Institution Wirtschaft:

- Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf
- Die Betriebstypenpräferenz unter dem Aspekt des Preisbewußtseins
- Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Institution Politik:

- Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung
- Die Aufmerksamkeit gegenüber den Tagesnachrichten im Fernsehen
- Die Aufmerksamkeit gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen

2. Die Operationalisierung des Explanans

Die im Rahmen der Explanans mit der empirischen Sprache zu verknüpfenden theoretischen Konstrukte sind die der personbezogenen Rollen, der organisationsbezogenen Rollen sowie die Begriffe Ich-Leistung, Identifikation und Institution.

a. Die personbezogenen Rollen

Die personbezogenen Rollen zeichnen sich durch äußerst niedrige Verfügbarkeitsgrade aus. Im Rahmen der empirischen Untersuchung sind dies: Alter, Bildungsstatus des Vaters und Religionszugehörigkeit (vgl. die Fragen 3, 22 und 17 des Fragebogens im Anhang).

b. Die organisationsbezogenen Rollen

Die Verfügbarkeit der ausgewählten organisationsbezogenen Rollen ist höher als die der personbezogenen Rollen. Die organisationsbezogenen Rollen lassen sich unterschiedlichen sozialen Institutionen der Gesellschaft zuordnen, wobei die einzelnen Abstraktionsebenen jedoch differieren. Die Palette dieses Rollentyps umfaßt die Institutionen Bildung, Beruf, Ehe und Politik. Innerhalb der einzelnen Institutionen werden folgende Differenzierungen vorgenommen:

Institution Bildung:

- Eigener Bildungsstatus

Institution Beruf:

- Eigener Berufsstatus
- Berufsstatus des Ernährers

Institution Ehe:

- Netto-Einkommen des Hauptverdieners
- Haushaltsgröße

Institution Politik:

- Mitgliedschaft in einer politischen Partei

Die Rollenausprägungen der Institution Bildung entsprechen denen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters (vgl. Frage 19 des Fragebogens im Anhang).
Die Ausprägungen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus sind aus Frage 11 des Fragebogens zu ersehen, der Berufsstatus des Ernährers basiert auf Frage 20 des Fragebogens. Das Netto-Einkommen des Hauptverdieners wird in Frage 21 des Fragebogens erfaßt.
Bei der Haushaltsgröße werden 1-Person-Haushalte, 2-Personen-Haushalte, 3-Personen-Haushalte, 4-Personen-Haushalte und Haushalte mit 5 und mehr Personen berücksichtigt.
Die Institution Politik ist vertreten in der Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei, wobei ausschließlich die Parteien CDU, SPD und FDP zur Stichprobe gehören.

c. Ich-Leistung, Identifikation und Institution

Die theoretischen Konstrukte Ich-Leistung, Identifikation und Institution wurden im theoretischen Teil der Untersuchung abgeleitet und eingehend beschrieben. In der empirischen Untersuchung stellen sie die drei Dimensionen zur Kennzeichnung organisationsbezogener Rollen dar.

Die Stärke der Ich-Leistung ist abhängig vom Normenzwang einer sozialen Rolle. Je geringer der Normenzwang einer Rolle, desto größer ist die Stärke der Ich-Leistung, desto größer ist die Möglichkeit zur Distanzierung von der sozialen Rolle. Die Stärke der Ich-Leistung wird in folgenden organisationsbezogenen Rollen berücksichtigt:

aa. Eigener Bildungsstatus

Je höher der Status, d. h. die soziale Wertschätzung dieser Rollenausprägungen, desto größer ist die Stärke der Ich-Leistung. Beispiel: Die Rolle des Abiturienten impliziert eine stärkere Ich-Leistung als die Rolle des Grundschülers.

bb. Eigener Berufsstatus

Es wird folgende Rangordnung in der Stärke des Normenzwangs unterstellt:
Arbeiter > Angestellte > Beamte > Selbständige > Hausfrau. D. H., die Stärke der Ich-Leistung ist in der Rolle Hausfrau größer als in der Rolle Selbständige, Beamte etc.

cc. Berufsstatus des Ernährers

Die Stärke der Ich-Leistung korreliert positiv mit der gesellschaftlichen Wertschätzung der einzelnen Berufsrollen. Die rollenspezifische Ich-Leistung steigt somit in der Reihenfolge Rentner, Arbeiter, untere und mittlere Angestellte und Beamte, höhere und hohe Angestellte und gehobene und höhere Beamte sowie Selbständige und freie Berufe.

dd. Netto-Einkommen des Hauptverdieners

Je höher die Einkommensklasse ist, desto niedriger ist der Normenzwang dieser Rolle, d. h. desto größer ist die Stärke der Ich-Leistung.

ee. Haushaltsgröße

Mit zunehmender Haushaltsgröße steigt der Normenzwang, d. h. sinkt die Stärke der Ich-Leistung.

ff. Parteimitgliedschaft

Es wird unterstellt, daß die Mitgliedschaft in einer politischen Partei innerhalb der Institution Politik eine im Verhältnis zur Nicht-Mitgliedschaft höhere individuelle Ich-Leistung zuläßt.

Der Grad der Rollenidentifikation als Ausdruck des Verhältnisses Person-Rolle wird bei den organisationsbezogenen Rollen Eigener Berufsstatus, Ehestatus und Mitgliedschaft in einer politischen Partei untersucht. Indikator des Identifikationsgrades einer Rolle ist das Korrelationsmaß zweier Polaritätsprofile.[1] Das erste Profil der Berufsrolle leitet sich aus der Frage ab: "Wenn Sie sich ganz frei für einen Beruf entscheiden könnten, was ist da für Ihre Entscheidung besonders wichtig und was ist nicht so wichtig?" (vgl. Frage 4 des Fragebogens). Das daraus resultierende Profil ("Soll-Profil") wird einem zweiten Profil der Berufsrolle ("Ist-Profil") gegenübergestellt, resultierend aus der Frage: "Auf der folgenden Seite kreuzen Sie bitte an, was Sie von Ihrer jetzigen beruflichen Tätigkeit halten." (vgl. Frage 12 des Fragebogens). Die Zusammensetzung der Profile, die Auswahl und Plazierung der Items wird in Abschnitt A.III. behandelt.

Die Korrelation des "Ist-Profils" mit dem "Soll-Profil" wird mit der Formel

$$r = \frac{\sum XY - \frac{1}{n}\left(\sum X\right)\left(\sum Y\right)}{\sqrt{\left\{\sum X^2 - \frac{1}{n}\left(\sum X\right)^2\right\}\left\{\sum Y^2 - \frac{1}{n}\left(\sum Y\right)^2\right\}}}$$

errechnet.[2]

Entsprechend wird für die organisationsbezogene Rolle Ehestatus das "Soll-Profil" (vgl. Frage 5 des Fragebogens) mit dem "Ist-Profil" (vgl. Frage 14 des Fragebogens) und für die Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei das "Soll-Profil" (vgl. Frage 6 des Fragebogens) mit dem "Ist-Profil" (vgl. Frage 16 des Fragebogens) korreliert.
Die Wahl des Korrelationsmaßes als Indikator der Rollenidentifikation rechtfertigt sich dadurch, daß so die Proportionalität zwischen den einzelnen Items berücksichtigt wird. Unabhängig vom Querschnittsniveau der beiden Profile werden die Beziehungen zwischen den Beurteilungen der einzelnen Items das die Relation Person-Rolle charakterisierende Kriterium. Das Distanzmaß[3] als weitere Möglichkeit zur Operationalisierung der Rollenidentifikation wird abgelehnt, weil es diese Proportionalitäten ignoriert und sich ausschließlich auf die Niveauunterschiede stützt.[4] Stimmen die Beurteilungsrelationen zwischen den verschiedenen Items im "Soll-Profil" mit denen im "Ist-Profil" überein, so

---

1) Vgl. Hofstätter, P. R.: Einführung in die Sozialpsychologie, 4. Aufl., (Alfred Kröner Verlag) Stuttgart 1966, S. 258 ff.
2) Sachs, L.: Statistische Auswertungsmethoden, 2. Aufl., (Springer-Verlag) Berlin-Heidelberg-New York 1969, S. 400.
3) Vgl. Hofstätter, P. R.: Einführung in die Sozialpsychologie, 4. Aufl., (Alfred Kröner Verlag) Stuttgart 1966, S. 258 ff.
4) Operationalisierungsmöglichkeiten und unterschiedliche Identifikationsmodelle sowie deren Relevanz für das Konsumverhalten stellt dar Güttner, G.: Identifikationsmodelle und Konsumverhalten, in: Bergler, R. (Hrsg.): Marktpsychologie, (Verlag Hans Huber) Bern-Stuttgart-Wien 1972, S. 198-219, S. 198 ff.

soll dies - unabhängig vom Niveau der Profile - als ein hohes Maß an Rollenidentifikation bezeichnet werden.[1)]

Die Operationalisierung der Dimension Institution geschieht auf der Ebene der situationsbezogenen Rollen und der Ebene der organisationsbezogenen Rollen.

In der folgenden Tabelle sind die institutionalen Zuordnungen der Rollen und Rollenbündel dargestellt.

Tabelle 2: Die institutionalen Zuordnungen der Rollen und Rollenbündel

Institution	organisationsbezogene Rollen(bündel) und Identifikationsgrade	situationsbezogene Rollen
Wirtschaft	- Eigener Berufsstatus - Berufsstatus des Ernährers - Identifikation mit der eigenen Berufsrolle	- Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf - Die Betriebstypenpräferenz unter dem Aspekt des Preisbewußtseins - Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter
Bildung	- Eigener Bildungsstatus - (Bildungsstatus des Vaters)	———
Ehe	- Identifikation mit der Rolle Ehefrau - Netto-Einkommen des Hauptverdieners - Haushaltsgröße	———
Politik	- Mitgliedschaft in einer politischen Partei - Identifikation mit der Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei	- Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung - Die Aufmerksamkeit gegenüber den Tagesnachrichten im Fernsehen - Die Aufmerksamkeit gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen

1) Vgl. hierzu auch Konzepte der Parteiidentifikation für das Wählerverhalten in den USA und deren Übertragbarkeit auf deutsche Verhältnisse, in: Falter, J. W.; Trommsdorff, V.: Psychische und soziale Determinanten des politischen Verhaltens im Saarland, Arbeitspapiere des Instituts für Konsum- und Verhaltensforschung im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes, (Direktor Prof. Dr. W. Kroeber-Riel) Saarbrücken 1972, S. 85 ff.

Die Analyse intrainstitutioneller Interdependenzen zwischen Rollen unterschiedlicher Verfügbarkeit (organisationsbezogene - situationsbezogene Rollen) bezieht sich somit auf die Institutionen Wirtschaft und Politik.

III. Das experimentelle Design

1. Die Auswahl der Stichprobe

Die empirische Untersuchung wurde in den Monaten Juli und August 1975 in der Stadt Saarbrücken[1] durchgeführt. Als Untersuchungseinheit wurden Ehefrauen herangezogen.[2] Alle Untersuchungselemente sind durch folgende Merkmalsausprägungen gekennzeichnet:

Geschlecht:	weiblich
Alter:	mindestens 30 Jahre
Familienstand:	verheiratet
Wohnort:	Stadt Saarbrücken (vor Gebietsreform)
Situation:	Lebensmitteleinkauf (bei der Erhebungseinheit Situation)

Die Struktur des Quotenplanes resultiert aus dem Gegenstand der zu untersuchenden situationsbezogenen Rollen. So ist der Lebensmitteleinkauf nach heutigem Erkenntnisstand immer noch die Domäne der Ehefrau.[3] Um die Streuungsverluste aufgrund der unterschiedlichen Struktur des täglichen Bedarfs zu minimieren, wurden Altersspanne und Familienstand vorgegeben. Die Begrenzung des Untersuchungsraumes auf die Stadt Saarbrücken ist notwendig, um die Streuungsverluste aufgrund unterschiedlicher betriebstypenspezifischer Besetzungsgrade des Einzelhandels zu reduzieren. Nicht zuletzt spielten hierbei auch Gründe der Forschungsökonomie eine Rolle.
Erhebungseinheiten stellten Parteien, ausgewählte Situationen und Mehrpersonen-Haushalte dar.
In der Erhebungseinheit Partei setzt sich die Grundgesamtheit - unter Berücksichtigung der Vorgabe - wie folgt zusammen:[4]

CDU:	378 Elemente
SPD:	414 Elemente
FDP:	116 Elemente

1) Im Untersuchungszeitraum existierte bereits der Stadtverband Saarbrücken. Die Befragung basierte jedoch auf den Stadtgrenzen vor der Gebietsreform.
2) Zu den Abgrenzungen der Begriffe Erhebungseinheit, Untersuchungseinheit und Aussageeinheit siehe Friedrichs, J.: Methoden empirischer Sozialforschung, 2. Aufl., (Rowohlts Taschenbuch Verlag) Reinbek bei Hamburg 1974, S. 126 ff.
3) Die Dominanz der Ehefrau beim Lebensmitteleinkauf wurde im Rahmen einer repräsentativen Haushaltsbefragung im Raum Dietzenbach-Offenbach bestätigt; vgl. hierzu Karches, W.: BASAR-Dietzenbach, Eine empirische Untersuchung (unveröffentlichtes Gutachten der ASKO Lebensmittel- und Kaufhaus AG) Saarbrücken 1976.
4) Lt. Mitgliederkarteien (Stand: Frühjahr 1975).

Die für die Stichprobe relevante Grundgesamtheit der Erhebungseinheit Parteien umfaßt somit 908 Adressen weiblicher Parteimitglieder.

Die Erhebungseinheit ausgewählte Situation wurde folgendermaßen konstruiert. Es wurden in fünf verschiedenen Einkaufsstätten der Stadt Saarbrücken, ausgewählt nach Betriebstypen, insgesamt 603 Adressen von Lebensmittel-Kunden gesammelt, die die vorgegebenen Quotenbedingungen erfüllten. Der Adressen-Pool setzt sich wie folgt zusammen:

Tabelle 3: Die Zusammensetzung des Adressen-Pools aufgrund der Erhebungseinheit Situation

Einkaufsstätte	Betriebstyp	Anzahl der Adressen
Kaufhof	Warenhaus	204
Albrecht	Discounter	98
Hela-Center	Verbrauchermarkt	188
ASKO	Supermarkt	73
GOTTLIEB	Supermarkt	40
insgesamt		603

Die Erhebungseinheit Mehrpersonen-Haushalte umfaßt 105 als Untersuchungseinheiten zufällig ausgewählte Elemente. Dabei wurde neben der Quotenvorgabe die Einwohnerzahl der einzelnen Stadtbezirke als weiteres Auswahlkriterium herangezogen.

Der gesamte Adressen-Pool umfaßt somit 1616 Elemente. Die durchgeführte Stichprobe besteht aus 347 zufällig ausgewählten Einheiten. Die Zusammensetzung der Stichprobe ist in der folgenden Tabelle dargestellt.

Tabelle 4: Die Zusammensetzung der Stichprobe

Erhebungseinheit	Umfang der Grundgesamtheit[1)]	Umfang der Stichprobe			
		absolut		in % der gesamten Stichprobe	
Parteien	908		89		25,6
Verbrauchermarkt	188	55		15,9	
Supermarkt	113	26	153	7,5	44,2
Warenhaus	204	45		13,0	
Discounter	98	27		7,8	
Mehrpersonen-Haushalte	105		105		30,3
insgesamt	1 616		347		100,0

1) Echte Grundgesamtheiten liegen lediglich bei der Erhebungseinheit Partei vor.

2. Der Aufbau des Fragebogens

Der Fragebogen umfaßt 22 Fragen, die in einer durchschnittlichen Befragungszeit von 40 Minuten beantwortet werden konnten. Die Interviews wurden von 15 dafür eigens geschulten Studenten innerhalb von ca. 8 Wochen durchgeführt.
Die endgültige Fassung des Fragebogens basiert auf einem Pretest, der an 15 Untersuchungseinheiten durchgeführt wurde. Aus diesem Pretest resultierten Änderungen in der Formulierung, in der Reihenfolge und der Anzahl der Fragen.
Die Konstruktion der zur Messung der Rollenidentifikationsgrade gebildeten Semantischen Differentiale basiert auf der means-end analysis, die auf Rosenberg[1] zurückzuführen ist. Die means-end analysis faßt Einstellungsmodelle zusammen, denen die Annahme gemeinsam ist, "daß zwischen der (globalen) Einstellung gegenüber einem Objekt und den (differenzierten) 'Vorstellungen' über das Objekt konsistente Beziehungen bestehen."[2] Rosenberg konnte seine Hypothese, daß Richtung und Intensität der Einstellung zu einem Objekt von seiner kognitiven Struktur abhängt, d. h. davon, wie die Ziele (Motive) des Subjekts nach seinem Empfinden durch das Objekt beeinträchtigt oder gefördert werden, mehrfach bestätigen.[3]
Für die empirische Forschung resultieren zwei Implikationen aus der means-end analysis:

a. "Eine grundlegende Annahme des Modells ist die Additivitätsprämisse. Sie unterstellt, daß der psychische Prozeß der Integration von Eindrücken nach einem so einfachen Schema abläuft wie das der Summenbildung. Notwendige Voraussetzung für die Additivität der Komponenten ist ihre gegenseitige Unabhängigkeit ..."[4]
b. "Ebenso grundlegend ist die Annahme der Multiplikativität der kognitiven und motivationalen Elemente. Sheth[5] hat mit der Verwendung von additiven statt multiplikativen Verknüpfungen der beiden Komponenten gleich gute Voraussagen der Einstellung gemacht. Ferner haben Sheth & Talarzyk[6] vermutet, daß bei der Messung der kognitiven Variablen bereits motivationale Gewichtungen implizit mit gemessen werden, in dem die Angaben mehr oder weniger extrem ausfallen. Eine (zusätzliche) explizite Gewichtung, wie sie das Modell vorsieht, wäre dann ungerechtfertigt. Das Ausmaß solcher impliziten Ge-

---

1) Rosenberg, M. J.: Cognitive Structure and Attitudinal Affect, in: Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol. 53, 1956, S. 367-372. Wieder abgedruckt in: Fishbein, M. (Hrsg.): Readings in Attitude Theory and Measurement, (Wiley Cop.) New York-London-Sydney 1967, S. 325-331.
2) Trommsdorff, V.: Die Messung von Produktimages für das Marketing, Grundlagen und Operationalisierung, (Carl Heymanns Verlag KG) Köln-Berlin-Bonn-München 1975, S. 48.
3) Vgl. Trommsdorff, V.: Die Messung von Produktimages für das Marketing, Grundlagen und Operationalisierung, (Carl Heymanns Verlag KG) Köln-Berlin-Bonn-München 1975, S.48
4) Trommsdorff, V.: Die Messung von Produktimages für das Marketing, Grundlagen und Operationalisierung, (Carl Heymanns Verlag KG) Köln-Berlin-Bonn-München 1975, S. 49.
5) Vgl. Sheth, J. N.: Brand Profiles from Beliefs and Importances, in: Journal of Advertising Research, Vol. 13, 1973, S. 37-42.
6) Vgl. Sheth, J. N.; Talarzyk, W. W.: Perceived Instrumentality and Value Importance as Determinants of Attitudes, in: Journal of Marketing Research, Vol. 9, 1972, S. 6-9.

wichtungen kann man durch die Korrelation der Variablen x_k und y_k über die i = 1... N Befragten abschätzen. Die n Korrelationskoeffizienten müssen normal um Null verteilt sein. Dies ist eine zweite Anwendungsvoraussetzung des Modells auf empirische Daten."[1)]

Im folgenden sollen die Semantischen Differentiale nach den für die means-end analysis relevanten Kriterien der Unabhängigkeit der Komponenten untereinander und der Unabhängigkeit der Variablen geprüft werden.

a. Die Unabhängigkeit der Komponenten der Semantischen Differentiale untereinander

Die jeweiligen Rollenidentifikationsgrade resultieren aus der Korrelation der kognitiven Variablen (perceived instrumentality) mit der motivationalen Variablen (value importance). An zwei auseinanderliegenden Stellen des Interviews wurden Ratingskalen zu den jeweiligen Dimensionen der Semantischen Differentiale erhoben.
In den ersten Differentialen wurde jeweils die empfundene Wichtigkeit der Dimension durch Ratings (1 = wichtig bis 7 = unwichtig) gemessen. Das entspricht der Variablen "value importance" in der means-end analysis. Die Variable "perceived instrumentality" wurde im jeweiligen zweiten Profil gemessen: Hier sollte das eigene Rollenverhalten anhand der gleichen Dimension, jedoch mit veränderten Attributen (z. B. Aufstiegschancen: 1 = sehr gut, 7 = sehr schlecht) ermittelt werden.
Die Komponenten der Variable "value importance" des Berufsprofils basieren auf faktoranalytischen Untersuchungsergebnissen, die Blum & Naylor[2)] sowie Schneider und Trommsdorff[3)] erzielt haben. Die Erfahrungen aus dem Pretest zeigen, daß eine Aufstockung der Komponentenanzahl von 11 auf 13 sinnvoll erscheint. Danach werden folgende 13 Dimensionen das Berufsprofil repräsentieren:

1. Aufstiegschancen
2. Ansehen unter Bekannten
3. Kurze Anfahrtswege
4. Guter Verdienst
5. Viel Verantwortung
6. Moderner Arbeitsplatz
7. Persönliche Entfaltung
8. Nette Mitarbeiter
9. Sicherheit für die Zukunft
10. Verhältnis zum Vorgesetzten
11. Selbständigkeit
12. Viel Abwechslung
13. Gute Arbeitszeiten

1) Trommsdorff, V.: Die Messung von Produktimages für das Marketing, Grundlagen und Operationalisierung, (Carl Heymanns Verlag KG) Köln-Berlin-Bonn-München 1975, S. 49.
2) Vgl. Blum, M. L.; Naylor, J. C.: Industrial Psychology, Its Theoretical and Social Foundations, A Revision of Industrial Psychology and Its Social Foundations, (Harper & Row) New York-Evanston & London 1968, S. 307 ff. Zit. nach Trommsdorff, V.: Die Messung von Produktimages für das Marketing, Grundlagen und Operationalisierung, (Carl Heymanns Verlag KG) Köln-Berlin-Bonn-München 1975, S. 50.
3) Vgl. Schneider, G. F.; Trommsdorff, V.: Das Image des Saarlandes, Forschungsbericht des Instituts für Konsum- und Verhaltensforschung im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes (Prof. Dr. W. Kroeber-Riel) Saarbrücken 1972, S. 93 ff.

In der folgenden Tabelle ist die Interkorrelationsmatrix der 13 Variablen zur "value importance" des Berufsprofils (n = 347) dargestellt.

Tabelle 5: Die Interkorrelationsmatrix zur "value importance" des Berufsprofils (n = 347)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2	.27											
3	.07	.13										
4	.40	.26	.38									
5	.17	.07	-.04	.03								
6	.21	.20	.17	.41	.06							
7	.10	-.01	.04	.20	.30	.26						
8	.05	.13	.25	.29	.09	.37	.32					
9	.35	.17	.27	.46	.13	.31	.23	.24				
10	-.02	.13	.11	.20	.21	.24	.20	.47	.19			
11	-.00	-.02	.05	.10	.23	.13	.34	.14	.13	.24		
12	.07	.08	.11	.27	.06	.30	.24	.21	.12	.15	.34	
13	.03	.10	.49	.26	-.10	.29	.07	.20	.23	.11	.02	.12

Die überwiegend niedrigen Korrelationskoeffizienten bestätigen zunächst die Variablen-Auswahl als wenig redundant. Ohne die Variablen 4 (Verdienst),8 (Mitarbeiter) und 13 (Arbeitszeiten) würde die Korrelationsmatrix keinen Koeffizienten über .35 enthalten. Das Problem, ob es sinnvoll ist, die Variablen 4, 8 und 13 trotzdem zu berücksichtigen, läßt sich mit Hilfe der Faktorenanalyse lösen.[1)]

Die Korrelationsmatrix wurde nach der Hauptachsenmethode faktorisiert.[2)] Zulässig waren maximal 99 Iterationen. Die Extraktion von Faktoren wurde nach dem Eigenwertkriterium, wonach Faktoren mit Eigenwerten über 1 "signifikant" sind, abgebrochen.[3)] Anschließend wurden Orthogonalrotationen nach dem Varimax-Kriterium durchgeführt.
Aus den Variablen zur "value importance" des Berufsprofils wurden vier Faktoren extrahiert, die zusammen 57,1 % der Gesamtvarianz erklären. In der folgenden Tabelle sind die Ergebnisse der Faktorenanalyse zusammengefaßt.

1) Zur Anwendung der Faktorenanalyse bei ordinalem Skalenniveau vgl. Trommsdorff, V.: Die Messung von Produktimages für das Marketing, Grundlagen und Operationalisierung, (Carl Heymanns Verlag KG) Köln-Berlin-Bonn-München 1975, S. 44 ff.

2) Benutztes Programm: Statistical Package for the Social Sciences (SPSS). Berechnung auf der Anlage Telefunken TR 440 der Universität des Saarlandes, Saarbrücken; Beschreibung des Programmpaketes, in: Nie, N.; Bent, D. H.; Hull, C. H.: SPSS, Statistical Package for the Social Sciences, (Mc Graw-Hill) New York u.a. 1970.

3) Weitere Abbruchkriterien, vgl. Überla, K.: Faktorenanalyse, Eine systematische Einführung für Psychologen, Mediziner, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, 2. Aufl., (Springer-Verlag) Berlin-Heidelberg-New York 1971, S. 124 ff. Zur Anwendung der Faktorenanalyse in der Marktforschung vgl. Roth, E.: Die Faktorenanalyse in der Marktforschung, in: Bergler, R. (Hrsg.): Psychologische Marktanalyse, (Verlag Hans Huber) Bern-Stuttgart 1965, S. 282-325.

Tabelle 6: Die Struktur der "value importance" - Faktoren des Berufsprofils

Faktor	Varianzanteil[1)]	Dargestellt durch die Variable(n)	Ladung	Faktor-Interpretation
1	53,3 %	1 (Aufstiegschancen)	.51	materielle Arbeitsmotivation
		4 (Verdienst)	.29	
2	20,9 %	11 (Selbständigkeit)	.54	ideelle Arbeitsmotivation
		7 (Entfaltung)	.23	
3	16,0 %	13 (Arbeitszeiten)	.42	soziale Arbeitsmotivation
		3 (Anfahrtswege)	.35	
4	9,7 %	8 (Mitarbeiter)	.70	Arbeitskontext

1) Bezogen auf die durch die vier Faktoren erklärte gemeinsame Varianz, das sind 57,1 % der Gesamtvarianz.

Aufgrund der Interkorrelationsmatrix schien es sinnvoll, die Variablen 4, 8 und 13 zu eliminieren. Das Ergebnis der Faktorenanalyse besagt jedoch, daß erstens die Variablen 8 und 13 zu den Variablen mit den höchsten Faktorenladungen zählen, Variable 4 die zweithöchste Ladung innerhalb der Variablengruppe besitzt, die den Faktor mit dem höchsten Varianzanteil (53,3 %) beschreibt. Zweitens würden ca. 43 % der Gesamtvarianz nicht erfaßt, würde die Variable "value importance" aufgrund von Faktorscores der vier Faktoren berechnet statt aufgrund der Rohwerte aller 13 Variablen. Um einen zu starken Informationsverlust zu vermeiden, wird deshalb auf eine faktoranalytisch reduzierte Einfachstruktur der Variable "value importance" verzichtet.

Die Variable "value importance" des Eheprofils umfaßt folgende Komponenten:

1. Altersunterschied zum Ehepartner
2. Ausübung des erlernten Berufes
3. Gefühl der Geborgenheit in der Ehe
4. Eigener Bekanntenkreis
5. Geistige Unabhängigkeit vom Ehepartner
6. Gleichberechtigung im sexuellen Bereich
7. Gemeinsame Hobbies
8. Entscheidungen gemeinsam treffen
9. Beteiligung des Ehepartners an der Hausarbeit
10. Beteiligung am kulturellen Leben außerhalb der Ehe
11. Wirtschaftliche Unabhängigkeit vom Ehepartner

Die Interkorrelationsmatrix der einzelnen Dimensionen ist in der folgenden Tabelle dargestellt.

Tabelle 7: Die Interkorrelationsmatrix zur "value importance" des Eheprofils (n = 347)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	.10									
3	.08	-.08								
4	.11	.07	-.00							
5	.01	.08	.02	.22						
6	-.01	.12	.01	.17	.25					
7	.09	.06	.12	.05	-.01	.21				
8	.06	.05	.17	.10	.33	.12	.18			
9	.06	.22	-.00	.07	.21	.17	.03	.14		
10	.04	.12	-.03	.24	.25	.16	.06	.12	.18	
11	-.05	.28	-.04	.17	.27	.21	.06	.09	.32	.20

Die Matrix zeigt, daß die Variablen-Auswahl nur sehr geringe Redundanzen aufweist. Ohne die Variablen 5 (Geistige Unabhängigkeit) oder 8 (Entscheidungen gemeinsam treffen) und 11 (wirtschaftliche Unabhängigkeit) würde die Korrelationsmatrix keinen Koeffiziente über .25 enthalten.

Die Faktorenanalyse, die nach den bereits dargestellten Kriterien durchgeführt wurde, zeigt folgende Ergebnisse.

Tabelle 8: Die Struktur der "value importance" - Faktoren des Eheprofils

Faktor	Varianzanteil[1)]	Dargestellt durch die Variable(n)	Ladung	Faktor-Interpretation
1	52,7 %	11 (wirtschaftl. Unabhängigkeit v. Ehepartner)	.41	wirtschaftl. Gleichberechtigung
		2 (Ausübung des erlernten Berufes)	.27	
		9 (Beteiligung d. Ehepartners an d. Hausarbeit)	.25	
2	17,8 %	5 (geistige Unabhängigkeit)	.70	geistige Unabhängigkeit
3	15,0 %	4 (eigener Bekanntenkreis)	.71	soziale Unabhängigkeit
4	14,5 %	7 (gemeinsame Hobbies)	.45	Gefühl der Gemeinsamkeit
		8 (Entscheidungen gemeinsam treffen)	.23	

1) Bezogen auf die durch die vier Faktoren erklärte gemeinsame Varianz, das sind 52,6 % der Gesamtvarianz.

Die vier extrahierten Faktoren erklären 52,6 % der Gesamtvarianz. Es zeigt sich, daß ein Eliminieren der Variablen 5 oder 8 und 11 den bereits vorhandenen Informationsverlust - 47,4 % der Gesamtvarianz würden aufgrund der Reduzierung der Variablen auf die Faktorscores der vier Faktoren nicht erfaßt werden - noch verstärken würde. Variable 5 repräsentiert eine Faktorladung von .70 (Faktor 2), Variable 8 eine Ladung von .23 (Faktor 4) und Variable 11 eine Ladung von .41 (Faktor 1).
Die Berücksichtigung der Rohwerte aller 11 Variablen ist somit auch für die Variable "value importance" des Eheprofils einer Reduzierung der Variablen auf die extrahierten Faktorscores vorzuziehen.

Das Semantische Differential des Parteiprofils zur Ermittlung des Identifikationsgrades mit der Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei setzt sich aus folgenden 11 Komponenten zusammen:

1. Aufstiegschancen innerhalb der Partei
2. Ziele und Grundsätze der Partei
3. Einflußnahme innerhalb der Partei
4. Soziale Verantwortung
5. Beeinträchtigung des Familienlebens
6. Führungsstil der Partei
7. Persönliche Entfaltung in der Partei
8. Ansehen unter Bekannten
9. Politische Orientierung der Familie
10. Führungspersonen der Partei
11. Wirtschaftliche Vorteile durch Mitgliedschaft

Die Interkorrelationskoeffizienten der Komponenten sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

Tabelle 9: Die Interkorrelationsmatrix zur "value importance" des Parteiprofils (n = 85)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	.16									
3	.41	.38								
4	.17	.36	.43							
5	.04	.26	.12	.15						
6	.09	.61	.32	.33	.22					
7	.43	.27	.56	.35	.13	.24				
8	.37	.02	.01	.03	.14	.10	.22			
9	.18	.20	.08	.12	.04	.27	.07	.30		
10	.15	.37	.12	.27	.16	.36	.25	.18	.34	
11	.30	-.05	.13	-.05	.10	-.04	.22	.35	.13	.08

Ohne die Variablen 1 (Aufstiegschancen innerhalb der Partei), 2 (Ziele und Grundsätze der Partei), 3 (Einflußnahme innerhalb der Partei) und 10 (Führungspersonen der Partei) wäre .35 der höchste Koeffizient in der Korrelationsmatrix. Die Faktorenanalyse wird zeigen, ob auf die redundanten Variablen verzichtet werden kann.

Tabelle 10: Die Struktur der "value importance" -Faktoren des Parteiprofils

Faktor	Varianzanteil[1)]	Dargestellt durch die Variable(n)	Ladung	Faktor-Interpretation
1	58,2 %	6 (Führungsstil)	.40	Parteiprofil
		2 (Ziele, Grundsätze)	.37	
		10 (Führungspersonen)	.20	
2	24,1 %	3 (Einflußnahme)	.66	Ideelle Motivation
		7 (Entfaltung)	.23	
3	17,7 %	8 (Ansehen)	.47	Prestige-Gewinn
		1 (Aufstiegschancen)	.26	
		11 (wirtschaftl. Vorteile)	.22	

1) Bezogen auf die durch die drei Faktoren erklärte gemeinsame Varianz, das sind 56,9 % der Gesamtvarianz.

Die drei extrahierten Faktoren erklären 56,9 % der Gesamtvarianz, d. h. 43,1 % der Gesamtvarianz werden nicht erklärt, reduziert man die Variablenliste auf die Faktorscores. Somit ist zur Minimierung des Informationsverlustes sowohl von einer Reduzierung der Variablen auf die Faktorscores als auch ein Eliminieren der Variablen 1, 2, 3 und 10, die teilweise relativ hohe Faktorladungen aufweisen, zu verzichten.

Die Expost-Analyse der Faktorenstrukturen der Variable "value importance" der Semantischen Differentiale Berufsprofil, Eheprofil und Parteiprofil zeigt, daß eine Reduzierung der Komponentenzahl zwar möglich ist, die Informationsverluste (zwischen 42,9 % und 47,4 % der Varianzaufklärung) jedoch nicht vertretbar wären.

c. Die Unabhängigkeit der Variablen "value importance" von "perceived instrumentality"

Es soll geprüft werden, ob in den Beurteilungen des eigenen Rollenverhaltens (perceived instrumentality) bereits Angaben über die Gewichtung der einzelnen Komponenten eingegangen sind. War das der Fall, d. h. wurden hoch gewichtete Eindrücke extremer angekreuzt als gering gewichtete, dann müßten die Variablen aus beiden Ratingskalen paarweise korreliert sein.[1)]

1) Vgl. Trommsdorff, V.: Die Messung von Produktimages für das Marketing, Grundlagen und Operationalisierung, (Carl Heymanns Verlag KG) Köln-Berlin-Bonn-München 1975, S. 53.

In der folgenden Tabelle sind die Korrelationskoeffizienten zwischen den Komponenten der beiden Berufsprofile dargestellt.

Tabelle 11: Die Korrelationen zwischen "perceived instrumentality" und "value importance" von Komponenten des Berufsprofils (n = 347)

Variable	Korrelation	Signifikanz	Gemeinsame Varianz
1. Aufstiegschancen	.14	0,1 %	2,0 %
2. Ansehen unter Bekannten	.19	0,1 %	3,6 %
3. Kurze Anfahrtswege	.07	2,5 %	0,5 %
4. Guter Verdienst	.03	-	-
5. Viel Verantwortung	.18	0,1 %	3,2 %
6. Moderner Arbeitsplatz	.15	0,1 %	2,3 %
7. Persönliche Entfaltung	.13	0,1 %	1,7 %
8. Nette Mitarbeiter	.09	1,0 %	0,8 %
9. Sicherheit für die Zukunft	.15	0,1 %	2,3 %
10. Verhältnis zum Vorgesetzten	.10	0,1 %	1,0 %
11. Selbständig keit	.20	0,1 %	4,0 %
12. Viel Abwechslung	.11	1,0 %	1,2 %
13. Gute Arbeitszeiten	.05	-	-
Durchschnittliche Korrelation	.12	5,0 %	
Durchschnittliche Varianzaufklärung			1,4 %

Die durchschnittliche Korrelation wurde durch arithmetische Mittelung der z-transformierten[1] Korrelationen und anschließende Rückwärts-z-Transformation berechnet.
Die Korrelationen[2] streuen um den Wert .12, der auf dem 5 %-Niveau signifikant ist. Streng genommen müßte danach die Nullhypothese "Unabhängigkeit der Variablen" verworfen werden. Die schwache Interdependenz zwischen den beiden Variablen, die sich in der gemeinsamen Varianz von durchschnittlich 1,4 % ausdrückt, rechtfertigt andererseits die getroffene Auswahl der Komponenten.

1) Zur z-Transformation vgl. Sachs, L.: Statistische Auswertungsmethoden, 2. Aufl., (Springer-Verlag) Berlin-Heidelberg-New York 1969, S. 417 ff.
2) Gerechnet wurde mit dem Rangkorrelationskoeffizienten KENDALL'S TAU, vgl. hierzu Lienert, G. A.: Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik, 1. Bd., (Verlag Anton Hain) Meisenheim am Glan 1973, S. 608 ff.

Tabelle 12: Die Korrelationen zwischen "perceived instrumentality" und "value importance" von Komponenten des Eheprofils (n = 347)

Variable	Korrelation	Signifikanz	Gemeinsame Varianz
1. Altersunterschied zum Ehepartner	-.02	-	-
2. Ausübung des erlernten Berufes	.23	0,1 %	5,3 %
3. Gefühl der Geborgenheit in der Ehe	.32	0,1 %	10,2 %
4. Eigener Bekanntenkreis	.33	0,1 %	10,9 %
5. Geistige Unabhängigkeit vom Ehepartner	.33	0,1 %	10,9 %
6. Gleichberechtigung im sexuellen Bereich	.42	0,1 %	17,6 %
7. Gemeinsame Hobbies	.29	0,1 %	8,4 %
8. Entscheidungen gemeinsam treffen	.33	0,1 %	10,9 %
9. Beteiligung des Ehepartner an der Hausarbeit	.39	0,1 %	15,2 %
10. Beteiligung am kulturellen Leben außerhalb der Ehe	.29	0,1 %	8,4 %
11. Wirtschaftliche Unabhängigkeit vom Ehepartner	.22	0,1 %	4,8 %
Durchschnittliche Korrelation	.29	0,1 %	
Durchschnittliche Varianzaufklärung			8,4 %

Die Korrelationen zwischen "value importance" und "perceived instrumentality" streuen hier um den Wert .29, der auf dem 0,1 %-Niveau signifikant ist. Die Interdependenz zwischen den Variablen ist mit 8,4 % gemeinsamer Varianz höher als zwischen den Profilen der Berufsrolle, soll jedoch noch als vertretbar angesehen werden.

Die Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei zeigt folgende Korrelationen zwischen den Variablen "value importance" und "perceived instrumentality".

Tabelle 13: Die Korrelationen zwischen "perceived instrumentality" und "value importance" von Komponenten des Parteiprofils (n = 85)

Variable	Korrelation	Signifikanz	Gemeinsame Varianz
1. Aufstiegschancen innerhalb der Partei	-.07	-	-
2. Ziele und Grundsätze der Partei	.45	0,1 %	20,3 %
3. Einflußnahme innerhalb der Partei	.32	0,1 %	10,2 %
4. Soziale Verantwortung	.46	0,1 %	21,2 %
5. Beeinträchtigung des Familienlebens	.21	0,2 %	4,4 %
6. Führungsstil der Partei	.15	2,0 %	2,3 %
7. Persönliche Entfaltung in der Partei	.28	0,1 %	7,8 %
8. Ansehen unter Bekannten	.26	0,1 %	6,8 %
9. Politische Orientierung der Familie	-.03	-	-
10. Führungspersonen der Partei	.10	-	-
11. Wirtschaftliche Vorteile durch Mitgliedschaft	.41	0,1 %	22,1 %
Durchschnittliche Korrelation Durchschnittliche Varianzaufklärung	.26	1,0 %	6,7 %

Die durchschnittliche Korrelation beträgt .26 und ist auf dem 1 %-Niveau signifikant. Die beiden Variablen gemeinsame Varianz beträgt im Durchschnitt 6,7 %. Auch hier müßte die Nullhypothese "Unabhängigkeit der Variablen" nach den strengen Kriterien des statistischen Hypothesentestens verworfen werden, was jedoch aufgrund der nicht allzu hohen Varianzaufklärung nicht sinnvoll ist.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die gewählten Komponenten der Semantischen Differentiale zur Operationalisierung der rollenspezifischen Identifikationsgrade die Kriterien, die der empirischen Anwendung der means-end analysis zugrunde liegen, größtenteils erfüllen. Abweichungen gibt es lediglich in der Strenge des Hypothesentestens bezüglich der Unabhängigkeit der Variablen "value importance" und "perceived instrumentality". Jedoch erscheint aufgrund der in der absoluten Höhe geringen Interdependenzen ein Verwerfen der Nullhypothese als wenig sinnvoll.

B. Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad organisationsbezogener Rollen

Die Oberprüfung der ersten Generalhypothese wird in mehreren Untersuchungsetappen durchgeführt. Nach der Untersuchung der institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen personbezogenen Rollen und der Ausprägung organisationsbezogener Rollen (Abschnitt B.I.) werden die interinstitutionellen Beziehungen zwischen den Identifikationsgraden in organisationsbezogenen Rollen analysiert (Abschnitt B.II.).
Darauf aufbauend werden die Beziehungen zwischen personbezogenen Rollen und Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen einerseits und den Identifikationsgraden organisationsbezogener Rollen andererseits unter dem institutionsspezifischen Aspekt diskutiert (Abschnitt B.III. und B.IV.).

I. Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen personbezogenen und organisationsbezogenen Rollen

In diesem Zusammenhang ist zu prüfen, ob die These, daß Rollentypen, die durch einen geringeren Verfügbarkeitsgrad gekennzeichnet sind, die Obernahme bzw. Ausübung von Rollen höheren Verfügbarkeitsgrades beeinflussen. Die daraus resultierende Nullhypothese wird jeweils in zwei Stufen untersucht. In der ungerichteten Formulierung lautet sie: Es existieren keine signifikanten Zusammenhänge zwischen der personbezogenen Rolle x und der organisationsbezogenen Rolle a.
Wird die Nullhypothese auf dieser Stufe verworfen, so werden zwei schärfere Formulierungen getestet: erstens bezüglich der Dependenz der organisationsbezogenen Rolle und zweitens - falls die organisationsbezogene Rolle mindestens ordinal-skaliert ist - bezüglich der Richtung des Zusammenhanges.

1. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und den organisationsbezogenen Rollen

a. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe

Die Institution Ehe ist durch zwei organisationsbezogene Rollen repräsentiert: erstens die Rolle Haushaltsgröße, zweitens die Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners. Die Nullhypothese lautet: Es existieren keine signifikanten Zusammenhänge zwischen der Ausprägung der Rolle Alter und der Ausprägung der Rolle Haushaltsgröße bzw. Netto-Einkommen des Hauptverdieners.

Aufgrund des durchgeführten CHI^2-Kontingenztestes[1] (CHI^2 = 104,24; df = 6 bzw. CHI^2 = 32,75; df = 10) kann die Nullhypothese in vollem Umfang verworfen werden (vgl. im Anhang die Tabellen B.1 und B.2).
Sowohl die Interdependenzen zwischen der Rolle Alter und der Rolle Haushaltsgröße als auch die zwischen der Rolle Alter und der Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners sind auf dem 1 %-Niveau signifikant.
Ein Indikator für die Stärke des Zusammenhanges ist der CRAMER'S PHI - bzw. CRAMER'S V-Index.[2] Danach ist der Zusammenhang zwischen der Rolle Alter und der Rolle Haushaltsgröße (CRAMER'S V = .39) straffer als der zwischen der Rolle Alter und der Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners (CRAMER'S V = .24).

Auch die schärfere Form der Nullhypothese, derzufolge es keinerlei Abhängigkeit der organisationsbezogenen Rollen von der Ausprägung personbezogener Rollen gibt, ist in beiden Fällen zu verwerfen: Die Rolle Haushaltsgröße zeigt ein Dependenzmaß von LAMBDA[3] = .13, die Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners einen LAMBDA-Koeffizienten von .005, d. h. kennt man die Ausprägung der Rolle Alter, so läßt sich die Vorhersagequalität der Ausprägung der Rolle Haushaltsgröße um 13 % bzw. die Ausprägung der Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners um 0,5 % verbessern.
Die Richtung des Zusammenhanges läßt sich mit Hilfe des Rangkorrelationskoeffizienten von KENDALL ermitteln. Danach korreliert die Ausprägung der Rolle Alter mit der der Rolle Haushaltsgröße mit .36 negativ, mit der der Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners mit .06 negativ.

b. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf

Auch in diesem Zusammenhang läßt sich die Nullhypothese in vollem Umfang verwerfen. Sowohl zwischen der Rolle Alter und der Rolle Eigener Berufsstatus (CHI^2 = 23,0; df = 8) als auch zwischen der Rolle Alter und der Rolle Berufsstatus des Haupternährers (CHI^2 = 148,09; df = 14) lassen sich auf dem 1 %-Niveau signifikante Beziehungen nachweisen (vgl. im Anhang die Tabellen B.3 und B.4). Analysiert man die Straffheit der Zusammenhänge, so zeigt sich, daß die Rolle Berufsstatus des Haupternährers ein stärkere

---

1) Vgl. Formelsammlung im Anhang 2. Ferner Lienert, G. A.: Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik, 1. Bd., 2. Aufl., (Verlag Anton Hain) Meisenheim am Glan 1973, S. 560 ff.
2) Vgl. Formelsammlung im Anhang 2. Ferner Lienert, G. A.: Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik, 1. Bd., 2. Aufl., (Verlag Anton Hain) Meisenheim am Glan 1973, S. 527 ff. und Kriz, J.: Statistik in den Sozialwissenschaften, Einführung in die kritische Diskussion, (Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH) Reinbek bei Hamburg 1973, S. 230 ff. sowie Clauß, G.; Ebner , H.: Grundlagen der Statistik für Psychologen, Pädagogen, Soziologen, (Verlag Harri Deutsch) Frankfurt am Main-Zürich 1972, S. 255 f
3) Vgl. hierzu Kriz, J.: Statistik in den Sozialwissenschaften, Einführung in die kritische Diskussion, (Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH) Reinbek bei Hamburg 1973, S. 233 ff. und Lienert, G. A.: Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik, 1. Bd., 2. Aufl., (Verlag Anton Hain) Meisenheim am Glan 1973, S. 566 ff.

Interdependenzmaß (CRAMER'S V = .46) gegenüber der Rolle Alter aufweist als die Rolle Eigener Berufsstatus (CRAMER'S V = .18).

c. Die organisationsbezogenen Rollen der Institutionen Bildung und Politik

Die Interdependenzen zwischen der die Institution Bildung repräsentierenden Rolle Eigener Bildungsstatus und der personbezogenen Rolle Alter sind nicht signifikant (vgl. im Anhang Tabelle B.5; CHI^2 = 20,51; df = 16). Die Nullhypothese wird somit bestätigt. Der Zusammenhang zwischen der Rolle Alter und der Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei ist dagegen auf dem 1 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle B.6; CHI^2 = 11,29; df = 2) und besitzt einen Straffheits-Koeffizienten von .18. Der Wert des Koeffizienten GAMMA[1)] beträgt -.32, d. h. höhere Altersklassen sind häufiger in der Gruppe der Parteimitglieder vertreten.

2. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und den organisationsbezogenen Rollen

a. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe

Die organisationsbezogene Rolle Haushaltsgröße steht in keinem signifikanten Zusammenhang mit der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters (vgl. im Anhang Tabelle B.7; CHI^2 = 3,68; df = 9).
Dagegen kann die Nullhypothese in der Beziehung zwischen der Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners verworfen werden. Der Zusammenhang ist auf dem 1 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle B.8; CHI^2 = 49,00; df = 12), sein Straffheits-Koeffizient beträgt .23. Die Ausprägungen beider Rollen korrelieren mit .25 positiv. Die Vorhersagewahrscheinlichkeit der Ausprägung des Netto-Einkommen des Hauptverdieners aufgrund der Rolle Bildungsstatus des Vaters beträgt 9 %.

b. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf

Zwischen der Rolle Bildungsstatus des Vaters und den die Institution Beruf repräsentierenden Rollen lassen sich auf dem 1 %-Niveau signifikante Beziehungen ableiten. Dabei ist der Zusammenhang zwischen der Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der person-

1) Vgl. hierzu Kriz, J.: Statistik in den Sozialwissenschaften, Einführung in die kritische Diskussion, (Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH) Reinbek bei Hamburg 1973, S. 235 ff.

bezogenen Rolle (CHI^2 = 62,88; df = 21) straffer (CRAMER'S V = .25) als die Interdependenzen zwischen der Rolle Eigener Berufsstatus und der personbezogenen Rolle (CHI^2 = 26,63; df = 12; CRAMER'S V = .16) (vgl. im Anhang die Tabellen B.9 und B.10).

c. Die organisationsbezogenen Rollen der Institutionen Bildung und Politik

Was die Beziehung zwischen der Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Rolle Eigener Bildungsstatus anbetrifft, so muß die Nullhypothese verworfen werden. Der Zusammenhang zwischen den Ausprägungen beider Rollen ist auf dem 1 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle B.11; CHI^2 = 149,18; df = 9).
Der Rangkorrelationskoeffizient von KENDALL beträgt .44, GAMMA = .62. Das Dependenzmaß der organisationsbezogenen Rollen ist 19 %.
Die Analyse des Zusammenhanges zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei zeigt die Bestätigung der Nullhypothese (vgl. im Anhang Tabelle B.12; CHI^2 = 7,34; df = 3). Es existiert kein signifikanter Zusammenhang zwischen den Ausprägungen beider Rollen.

3. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und den organisationsbezogenen Rollen

a. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe

Sowohl in der Beziehung zwischen den Rollen Religionszugehörigkeit und Haushaltsgröße als auch zwischen den Rollen Religionszugehörigkeit und Netto-Einkommen des Hauptverdieners muß die Nullhypothese angenommen werden (vgl. im Anhang die Tabellen B.13 und B.14). Die Interdependenzen zwischen den Rollentypen sind auf dem 5 %-Niveau nicht signifikant (CHI^2 = 1,31; df = 3 bzw. CHI^2 = 7,04; df = 5).

b. Die organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf

Auch zwischen den organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf - Eigener Berufsstatus, Berufsstatus des Hauptverdieners - und der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit lassen sich keine signifikanten Beziehungen ableiten (vgl. im Anhang die Tabellen B.15 und B.16; CHI^2 = 1,78; df = 4 bzw. CHI^2 = 9,9; df = 7).

c. Die organisationsbezogenen Rollen der Institutionen Bildung und Politik

Die Nullhypothese muß für beide Interdependenzen bestätigt werden. Weder die Beziehung zwischen der Rolle Religionszugehörigkeit und der Rolle Eigener Bildungsstatus (CHI^2 = 3,88; df = 3) noch die Beziehung zwischen Religionszugehörigkeit und Parteimitgliedschaft (CHI^2 = 1,71; df = 1) sind signifikant (vgl. im Anhang die Tabellen B.17 und B.18).

4. Zusammenfassung

Die Ergebnisse der Analyse der Interdependenzen zwischen den Ausprägungen personbezogener Rollen und der organisationsbezogener Rollen sind zusammengefaßt in der folgenden Tabelle dargestellt. Es wird jeweils die Stärke bzw. die Richtung des Zusammenhanges sowie das Signifikanzniveau der Beziehung angegeben.

Tabelle 14: Die Interdependenzen zwischen den personbezogenen und organisationsbezogenen Rollen

personbezogene Rollen	organisationsbezogene Rollen der: Institution Ehe		Institution Beruf		Institution Bildung	Institution Politik
	Haushaltsgröße	Netto-Eink. d. Hauptverdieners	Eigener Berufsstatus	Berufsstatus d. Haupternährers	Eigener Bildungsstatus	Mitgliedschaft i.e.pol.Partei
Alter	$-.36^{1)}_{ss}$	$-.06^{1)}_{ss}$	$.18^{2)}_{ss}$	$.46^{2)}_{ss}$	$-.05^{1)}_{ns}$	$.18^{2)}_{ss}$
Bildungsstatus des Vaters	$.01^{1)}_{ns}$	$.25^{1)}_{ss}$	$.16^{2)}_{ss}$	$.25^{2)}_{ss}$	$.44^{1)}_{ss}$	$.15^{2)}_{ns}$
Religionszugehörigkeit	$.06^{2)}_{ns}$	$.16^{2)}_{ns}$	$.07^{2)}_{ns}$	$.17^{2)}_{ss}$	$.11^{2)}_{ns}$	$.08^{2)}_{ns}$

Anmerkung: s= auf dem 5 %-Niveau signifikant
ss= auf dem 1 %-Niveau signifikant

1) Rangkorrelationskoeffizient KENDALL'S TAU B bzw. KENDALL'S TAU C
2) Kontingenzmaß CRAMER'S V bzw. CRAMER'S PHI

Die geringe Anzahl personbezogener Rollen erlaubt keine Verfügbarkeitsgrad-spezifische Interpretation der Untersuchungsergebnisse. Es zeigt sich jedoch deutlich, daß die personbezogene Rolle Religionszugehörigkeit ihre Bedeutung für die Ausübung der die ausgewählten Institutionen repräsentierenden organisationsbezogenen Rollen nahezu total verloren hat. Es existiert kein einziger signifikanter Zusammenhang zwischen der Rolle Religionszugehörigkeit und den institutionsspezifischen Rollen. Gründe dafür können einmal gesehen werden in der Egalisierung der Normenunterschiede zwischen katholischer und evangelischer Kirche, zweitens in der Auflockerung der individuellen Bindungen an religiöse Normen, insbesondere was deren Einfluß auf die Rollenausprägung innerhalb der untersuchten Institutionen anbetrifft. Das "katholische Bildungsdefizit", das Dahrendorf[1)] bis in das Jahr 1961 belegen konnte, wird hier nicht bestätigt. Untersucht man die Beziehungen zwischen den restlichen personbezogenen Rollen und den organisationsbezogenen Rollen unter dem institutionsspezifischen Aspekt, so zeigt sich, daß alle Institutionen mit einer der beiden personbezogenen Rollen oder gar beiden in

1) Dahrendorf, R.: Bildung ist Bürgerrecht, Plädoyer für eine aktive Bildungspolitik, 3. Aufl., (Christian Wegener Verlag) Hamburg 1968, S. 74.

einem signifikanten Zusammenhang stehen. Am dichtesten ist das Interdependenznetz zwischen der Institution Beruf und den beiden personbezogenen Rollen, wobei die Beziehung zur Rolle Alter in der Stärke des Zusammenhangs dominiert. In der Rolle Eigener Bildungsstatus schlagen sich die noch traditionalistischen Übernahmeregelungen innerhalb der Institution Bildung nieder. Hier zeigt sich ein relativ straffer intrainstitutioneller Zusammenhang zwischen den beiden Rollentypen unterschiedlicher Verfügbarkeit.
Unterstellt man der Rolle Bildungsstatus des Vaters Indikatorfunktion für die soziale Schicht, so läßt sich die Stärke der Beziehung dieser Rolle zu den organisationsbezogenen Rollen Netto-Einkommen des Hauptverdieners und Beruf des Haupternährers als Bestätigung des in der Bundesrepublik Deutschland doch noch stark ausgeprägten "Intranubiums" verallgemeinern.[1)]
Ferner konnte nachgewiesen werden, daß für alle mindestens ordinal-skalierten organisationsbezogenen Rollen, das sind die Rollen der Institution Ehe und der Institution Bildung signifikante Dependenzen gegenüber den beiden personbezogenen Rollen existieren. Die Zuweisungspotenz der Rollen niedriger Verfügbarkeit für die Rollen höherer Verfügbarkeit konnte somit bereits in diesem Schritt der Untersuchung bestätigt werden.

II. Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen den Identifikationsgraden organisationsbezogener Rollen

In der ersten Stufe der Verdichtung der individuellen institutionsspezifischen Identifikationsgrade wurden für die Ausprägungen der Korrelationskoeffizienten jeweils 20 Klassen vorgesehen (vgl. im Anhang die Tabellen B.19, B.20 und B.21). Es erschien sinnvoll, eine weitere Verdichtung vorzunehmen, die in einem späteren Zusammenhang gruppenspezifische Auswertungen der Identifikationsgrade zuläßt.

1. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Die Nullhypothese für den zu untersuchenden Zusammenhang lautet: Es existieren keine signifikanten Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau.

---

1) Vgl. Mayntz, R.: Soziale Schichtung und Sozialer Wandel in einer Industriegemeinde, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1958, S. 211.

Tabelle 15: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Identifikationsgrad Rolle Beruf	Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau								Insgesamt	
	sehr niedrig ($r \leq -.30$)		niedrig ($-.30 < r \leq .20$)		mittel ($.20 < r \leq .50$)		hoch ($.50 < r \leq 1.0$)			
	absol.	i.%	absol.	i.%	absol.	i.%	absol.	i.%	absol.	i.%
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	3	16,7	8	8,2	8	7,1	11	9,2	30	8,6
niedrig ($-.30 < r \leq .50$)	6	33,3	15	52,6	46	41,1	60	50,0	163	47,0
mittel ($.20 < r \leq .20$)	7	38,9	23	23,7	34	30,4	32	26,7	96	27,7
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	2	11,1	15	15,5	24	21,4	17	14,2	58	16,7
Insgesamt	18	100,0	97	100,0	112	100,0	120	100,0	347	100,0
i. % d. Basis	5,2		28,0		32,3		34,6		100,0	

CHI^2 über alle= $8,20^{ns}$, df=9
CRAMER'V= .09
KENDALL'S TAU B= -.00
GAMMA= -.00

CHI^2 über jeweils "sehr niedrig"/jeweils "hoch"/= $0,14^{ns}$, df=1
CRAMER'S PHI= .06
KENDALL'S TAU B= .15
GAMMA= .40

Zwischen den vier Klassen des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf und den vier Klassen des Identifikationsgrades mit der Rolle Ehefrau existiert kein signifikanter Zusammenhang.
Auch eine Analyse der Extremgruppen (jeweils die Ausprägungen "sehr niedrig" und "hoch") kann die Nullhypothese nicht widerlegen.

2. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei

Gelingt es, eine Signifikanz in der Beziehung zwischen beiden Identifikationsgraden abzuleiten, so kann die Nullhypothese verworfen werden.

Tabelle 16: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei

Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf	Identifikationsgrad mit der Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei						Insgesamt	
	niedrig ($r \leq .20$)		mittel ($.20 < r \leq .50$)		hoch ($.50 < r \leq 1.0$)			
	absol.	i.%	absol.	i.%	absol.	i.%	absol.	i.%
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	1	9,1	1	3,4	2	4,4	4	4,7
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	5	45,4	16	55,2	21	46,7	42	49,4
mittel ($.20 < r \leq .50$)	1	9,1	8	27,6	12	26,7	21	24,7
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	4	36,4	4	13,8	10	22,2	18	21,2
Insgesamt	11	100,0	29	100,0	45	100,0	85	100,0
i. % d. Basis	12,9		34,1		52,9		100,0	

$CHI^2 = 4{,}20^{ns}$, df=6
CRAMER'S V= .16
KENDALL'S TAU C= .02
GAMMA= .04

Sowohl über alle Merkmalsausprägungen als auch über die Extremgruppen lassen sich keine überzufälligen Zusammenhänge feststellen.

3. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei

Wie die Tabelle zeigt, muß auch in den Beziehungen zwischen diesen beiden Identifikationsgraden die Nullhypothese angenommen werden: ein signifikanter Zusammenhang zwischen den Merkmalen kann nicht festgestellt werden.

Tabelle 17: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei

Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau	Identifikationsgrad mit der Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei						Insgesamt	
	niedrig ($r \leq .20$)		mittel ($.20 < r \leq .50$)		hoch ($.50 < r \leq 1.0$)			
	absol.	i.%	absol.	i.%	absol.	i.%	absol.	i.%
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	1	9,1	2	6,9	3	6,7	6	7,1
niedrig ($-.30 < r \leq .50$)	2	18,2	9	31,0	12	26,7	23	27,1
mittel ($.20 < r \leq .50$)	3	27,3	7	24,1	15	33,3	25	29,4
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	5	45,5	11	37,9	15	33,3	31	36,5
Insgesamt	11	100,0	29	100,0	45	100,0	85	100,0
i. % d. Basis	12,9		34,1		52,9		100,0	

$CHI^2 = 2,14^{ns}$, df= 6
CRAMER'S V= .11
KENDALL'S TAU C= -.04
GAMMA= -.07

4. Zusammenfassung

Zwischen den untersuchten institutionsspezifischen Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen existieren keine signifikanten Beziehungen. D. h. daß das Niveau der Identifikation mit Rollen unterschiedlicher Institutionen somit kein Persönlichkeitsmerkmal ist, wie z. B. die Dimension der "überdauernden Motivation" als Basis der "aktualisierten Motivation" in der Theorie von Heckhausen.[1)]

Daraus läßt sich folgende Fragestellung ableiten: Bedeutet dies, daß die institutionsspezifischen Sozialisationsvorgänge nicht nur die Übernahme organisationsbezogener Rollen beeinflussen, sondern auch die individuelle Identifikation mit Rollen der jeweiligen Institution? Gibt es somit signifikante intrainstitutionelle Zusammenhänge zwischen organisationsbezogenen Rollen und der Identifikation mit Rollen?

Diese Fragestellung soll als Hypothese in den beiden nächsten Abschnitten geprüft werden. Als Differenzierungsmerkmal der organisationsbezogenen Rollen wird die Dimension der Ich-Leistung herangezogen werden. Die Hypothese wird wie folgt formuliert:

1) Vgl. hierzu Heckhausen, H.: Eine Rahmentheorie der Motivation in zehn Thesen, in: Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie, Bd. 10, S. 604 ff. Ferner Atkinson, J. W.: Motives in Fantasy, Action and Society, A method of assessment and study, (Van Nostrand) Princeton, N.J., 1958, zit. in: Vontobel, J.: Leistungsbedürfnis und soziale Umwelt, Zur sozio-kulturellen Determination der Leistungsmotivation, (Verlag Hans Huber) Stuttgart-Wien 1970, S. 26.

Es existieren intrainstitutionelle Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen.

III. Die Interdependenzen zwischen personbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen

1. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen

Untersucht man die Beziehungen zwischen Rollenausprägung und den institutionsspezifischen Identifikationsgraden mit den organisationsbezogenen Rollen, so zeigt sich, daß die Rolle Alter lediglich mit dem Identifikationsgrad der Rolle Beruf in einem - auf dem 5 %-Niveau - signifikanten Zusammenhang steht (vgl. im Anhang die Tabellen B.22, B.23 und B.24). Das Alter korreliert negativ mit dem Identifikationsgrad der Rolle Beruf (KENDALL'S TAU B = -.08 über alle Ausprägungen des Identifikationsgrades; KENDALL'S TAU C = -.16 über die Extremwertbereiche des Identifikationsgrades).
In der Beziehung zum Identifikationsgrad der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied existieren weder über alle Ausprägungen noch über die Extremwerte der Identifikationsgrade signifikante CHI^2-Kontingenzen oder Rangkorrelationen.

2. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen

Der Signifikanztest wurde sowohl für die einzelnen Ausprägungen der personbezogenen Rolle als auch für Ausprägungskombinationen durchgeführt. Danach existieren signifikante Zusammenhänge lediglich zwischen der Rollenausprägung "Hauptschule mit Lehre" und dem Identifikationsgrad mit der Berufsrolle (vgl. im Anhang Tabelle B.25). Der Rangkorrelationskoeffizient KENDALL'S TAU C ist mit -.07 auf dem 5 %-Niveau signifikant. GAMMA hat den Wert -.11. D. h., die Ausprägung "Hauptschule mit Lehre" tritt häufiger mit niedrigeren Identifikationsgraden der Rolle Beruf auf.
Zwischen den Ausprägungen der Rolle Bildungsstatus des Vaters und dem Identifikationsgrad der Rolle Ehefrau besteht kein signifikanter Zusammenhang (vgl. im Anhang Tabelle B.26).
Der Zusammenhang zwischen dem Identifikationsgrad der Rolle Parteimitglied und der Ausprägung "Hauptschule ohne Lehre" der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters ist auf dem 5 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle B.27): KENDALL'S TAU C = -.13; GAMMA = -.44; CRAMER'S V = .20. Danach tritt diese Rollenausprägung häufiger mit niedrigeren Identifikationsgraden der Rolle Parteimitglied auf.

Die Ausprägung "Hauptschule mit Lehre" korreliert positiv mit dem Identifikationsgrad der Rolle Parteimitglied (vgl. im Anhang Tabelle B.27; KENDALL'S TAU C = .13; CRAMER'S V = .15; GAMMA = .23). Der Zusammenhang ist auf dem 5 %-Niveau signifikant.

3. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen

Die personbezogene Rolle Religionszugehörigkeit steht lediglich mit dem Identifikationsgrad der Rolle Parteimitglied in einem signifikanten Zusammenhang (vgl. im Anhang die Tabellen B.28, B.29 und B.30). Danach besitzen katholische Parteimitglieder einen - auf dem 5 %-Niveau - niedrigeren Identifikationsgrad (CRAMER'S V = .22; KENDALL'S TAU C = -.15; GAMMA = -.26) als die evangelischen Parteimitglieder (CRAMER'S V = .18; KENDALL'S TAU C = .15; GAMMA = .27).

4. Zusammenfassung

Die Untersuchung der Interdependenzen zwischen personbezogenen Rollen und den Identifikationsgraden mit den organisationsbezogenen Rollen zeigt - zusammengefaßt - folgende Ergebnisse:[1)]

Personbezogene Rolle	Identifikationsgrad mit der Rolle		
	Beruf	Ehefrau	Parteimitglied
Alter	-.29 s	-.23 ns	-.01 ns
Bildungsstatus des Vaters	-.11 s[2)]	.07 ns	-.44 s[3)]; .23 s[2)]
Religionszugehörigkeit	.07 ns	-.01 ns	-.26 s[4)]; .27 s[5)]

Anmerkung: ns = auf dem 5 %-Niveau nicht signifikant
s = auf dem 5 %-Niveau signifikant
ss = auf dem 1 %-Niveau signifikant

1) Die angegebenen Werte entsprechen dem monotonen Korrelationskoeffizienten GAMMA.
2) Ausprägung "Hauptschule mit Lehre".
3) Ausprägung "Hauptschule ohne Lehre".
4) Ausprägung "katholisch".
5) Ausprägung "evangelisch".

Die Identifikation mit der Rolle Ehefrau steht in keinem signifikanten Zusammenhang mit keiner der untersuchten personbezogenen Rollen. Die Identifikation mit der Rolle Beruf zeigt überzufällige Beziehungen zu den personbezogenen Rollen Alter und Bildungsstatus des Vaters. Es zeigt sich nunmehr, daß die Ausprägungen dieser beiden Personrollen in engem Zusammenhang mit der Institution Beruf stehen: Sowohl die Ausprägung der organisa

tionsbezogenen Rollen dieser Institution als auch der Identifikationsgrad stehen in signifikanten Beziehungen zu diesen beiden Rollen.
Anders ist es mit der Institution Politik. Während die Mitgliedschaft in einer politischen Partei in engem Zusammenhang mit der Rolle Alter steht, existieren signifikante Beziehungen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und den personbezogenen Rollen Bildungsstatus des Vaters und Religionszugehörigkeit. D. h., daß die Ausübung einer organisationsbezogenen Rolle und der Identifikationsgrad mit einer Rolle der gleichen Institution nicht unbedingt dem gleichen Beziehungsverlauf unterliegen.

IV. Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen und den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen

1. Die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe und den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen

a. Die organisationsbezogene Rolle Haushaltsgröße

Untersucht man die Zusammenhänge zwischen den Ausprägungen dieser Rolle und den Identifikationsgraden mit den unterschiedlichen Rollen, so zeigt sich, daß die Rolle Haushaltsgröße lediglich mit dem Identifikationsgrad der Rolle Ehefrau in einer signifikanten Beziehung steht (vgl. im Anhang die Tabellen B.31, B.32 und B.33). Über alle Ausprägungen des Identifikationsgrades ist der Zusammenhang auf dem 5 %-Niveau signifikant (KENDALL'S TAU B = .07; CRAMER'S V = .09; GAMMA = .09), über die Extremwerte des Identifikationsgrades wird das 1 %-Signifikanzniveau erreicht (vgl. im Anhang Tabelle B.32; KENDALL'S TAU C = .13; CRAMER'S V = .21; GAMMA = .39).
Mit zunehmender Haushaltsgröße steigt somit der Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau, d. h. die Ich-Leistung in der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße korreliert negativ mit dem Identifikationsgrad der Rolle Ehefrau.

b. Die organisationsbezogene Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners

Zwischen der Ausprägung der Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und dem Identifikationsgrad der Rolle Parteimitglied lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge feststellen (vgl. im Anhang die Tabellen B.34 und B.36). Lediglich zwischen dem Netto-Einkommen und dem Identifikationsgrad der Rolle Ehefrau existiert eine überzufällige Beziehung (vgl. im Anhang die Tabelle B.35; CHI^2 = 19,44; df = 9; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU B = .16; GAMMA = .22). Dabei ist

die CHI^2-Kontingenz auf dem 5 %-Niveau, der Rangkorrelationskoeffizient KENDALL'S TAU B auf dem 1 %-Niveau signifikant. Die Ich-Leistung in der Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners korreliert somit in einem positiven Verhältnis mit dem Identifikationsgrad der Rolle Ehefrau.

2. Die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf und den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen

a. Die organisationsbezogene Rolle Eigener Berufsstatus

Innerhalb der Rolle Eigener Berufsstatus stehen die Ausprägungen "Angestellte" und "Hausfrau" in einer signifikanten Beziehung zu dem Identifikationsgrad der Rolle Beruf (vgl. im Anhang Tabelle B.37). Die Ausprägung "Angestellte" tritt danach häufiger mit höheren Identifikationsgraden der Rolle Beruf auf ($CHI^2 = 8{,}26^{S}$, df = 3; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $.12^{SS}$; GAMMA = .32); die Ausprägung "Hausfrau" ist dagegen durch niedrigere Identifikationsgrade gekennzeichnet ($CHI^2 = 13{,}53^{SS}$; df = 3; CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $-.18^{SS}$; GAMMA = -.34).
Dieser Zusammenhang bedeutet, daß die Ich-Leistung in der Rolle Eigener Berufsstatus in umgekehrtem Verhältnis zur Identifikation mit der Rolle Beruf steht.
Mit dem Identifikationsgrad der Rolle Ehefrau steht lediglich die Ausprägung "Hausfrau" in einem signifikanten Zusammenhang (vgl. im Anhang Tabelle B.38; KENDALL'S TAU C = $.08^{S}$; GAMMA = .14).
Zwischen den Ausprägungen der Rolle Eigener Berufsstatus und dem Identifikationsgrad der Rolle Parteimitglied lassen sich keine signifikanten Beziehungen feststellen (vgl. im Anhang Tabelle B.39).

b. Die organisationsbezogene Rolle Berufsstatus des Haupternährers

Zwischen der Ausprägung "untere oder mittlere Angestellte" und dem Identifikationsgrad der Rolle Beruf sowie zwischen der Ausprägung "höhere oder hohe Angestellte" und dem Identifikationsgrad der Rolle Beruf gibt es signifikante Zusammenhänge (vgl. im Anhang Tabelle B.40). Die erste Beziehung ist auf dem 5 %-Niveau (KENDALL'S TAU C = -.09; CRAMER'S V = .10; GAMMA = -.17), die zweite auf dem 1 %-Niveau (KENDALL'S TAU C .12; CRAMER'S V = .14; GAMMA = .24) signifikant.

Auch hier zeigt sich, daß niedrige Ich-Leistung in der Rolle Berufsstatus des Haupternährers im umgekehrten Verhältnis zur Identifikation mit der Rolle Beruf steht.
Was den Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau betrifft, so existiert lediglich zur Ausprägung "un- oder angelernte Arbeiter" eine signifikante Beziehung (vgl. im Anhang Tabelle B.41; KENDALL'S TAU C = $-.06^{S}$; CRAMER'S V = .15; GAMMA -.43). Die negative

Korrelation deutet auch hier auf die Tendenz hin, daß hohe Ich-Leistungen mit niedrigen Identifikationsgraden verbunden sind.
Die Beziehung zwischen "untere oder mittlere Angestellte" und dem Identifikationsgrad der Rolle Parteimitglied ist auf dem 5 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle B.42; CHI^2 = 8,91; df = 2; KENDALL'S TAU C = .17; CRAMER'S V = .39; GAMMA = .30).

3. Die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Bildung und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen

Die Ausprägungen der Rolle Eigener Bildungsstatus stehen lediglich mit dem Identifikationsgrad der Rolle Beruf in einem signifikanten Zusammenhang (vgl. im Anhang die Tabellen B.43, B.44 und B.45). Auf dem 1 %-Signifikanzniveau korrelieren die vier Klassen des eigenen Bildungsstatus (zur Einteilung siehe Tabelle B.43) positiv mit dem Identifikationsgrad der Rolle Beruf (KENDALL'S TAU B = .12; CRAMER'S V = .10; GAMMA = .17). Ebenfalls auf dem 1 %-Niveau signifikant ist die Beziehung zur Ausprägung "Hauptschule ohne Lehre" (KENDALL'S TAU C = -.08; CRAMER'S V = .11; GAMMA = -.21) sowie zur Ausprägung "Mittlere Reife" (KENDALL'S TAU C = .13; CRAMER'S V = .14; GAMMA = .23). Faßt man alle signifikanten Beziehungen zusammen, so zeigt sich, daß mit steigender Ich-Leistung in der Rolle Eigener Bildungsstatus die Identifikation mit der Rolle Beruf sinkt.

4. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle der Institution Politik und dem Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen

Eine Berücksichtigung der Ich-Leistung ist in diesem Zusammenhang nicht möglich, da die Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei lediglich eine dichotomische Ausprägung besitzt.
Es zeigt sich, daß Parteimitglieder niedrigere Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf aufweisen als Nicht-Parteimitglieder (vgl. im Anhang Tabelle B.46; KENDALL'S TAU B = $-.19^{SS}$; CRAMER'S PHI = .19; GAMMA = -.16). Zwischen der Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und dem Identifikationsgrad der Rolle Ehefrau sind keine signifikanten Beziehungen festzustellen (vgl. im Anhang Tabelle B.47).

V. Zusammenfassung

Die bisherigen Ergebnisse der Untersuchung erlauben Aussagen über die Gültigkeit der verschiedenen Varianten der ersten Generalhypothese. Alle drei Formulierungen der ersten Generalhypothese können aufgrund der Untersuchungsergebnisse bestätigt werden. Dies läßt sich mit Hilfe der folgenden Tabelle, die die Ergebnisse des letzten Abschnittes zusammenfaßt, veranschaulichen.[1)]

1) Die angegebenen Werte entsprechen dem Rangkorrelationskoeffizienten KENDALL'S TAU, in Klammern steht der Wert des monotonen Korrelationskoeffizienten GAMMA.

Tabelle 18: Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen Ich-Leistung und Identifikationsgrad organisationsbezogener Rollen

Institution	Ich-Leistung in der Rolle	Identifikationsgrad mit der Rolle		
		Beruf	Ehefrau	Parteimitglied
Ehe	Haushaltsgröße	.02 ns	.13 ss (.39)	-.03 ns
	Netto-Einkommen	.05 ns	.16 ss (.22)	.03 ns
Beruf	Eigener Berufsstatus	.12 ss (.32)[2] -.18 ss (-.34)[3]	.08 s (.14)[3]	ns
	Berufsstatus d. Haupternährers	-.09 s (-.17)[4] .12 ss (.24)[5]	-.06 s (-.43)[6]	.17 s (.30)[4]
Bildung	Eigener Bildungsstatus	.12 ss (.17) -.08 ss (-.21)[7] .13 ss (.23)[8]	ns	ns
Politik	Mitgliedschaft in einer politischen Partei[1]	-.19 ss (-.16)	ns	-

Anmerkung: ns = auf dem 5 %-Niveau nicht signifikant
s = auf dem 5 %-Niveau signifikant
ss = auf dem 1 %-Niveau signifikant

1) Der Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitgliedschaft konnte nur bei Parteimitgliedern ermittelt werden
2) Ausprägung "Angestellte"
3) Ausprägung "Hausfrau"
4) Ausprägung "untere oder mittlere Angestellte"
5) Ausprägung "höhere oder hohe Angestellte"
6) Ausprägung "un- oder angelernte Arbeiter"
7) Ausprägung "Hauptschule ohne Lehre"
8) Ausprägung "Mittlere Reife"

Drei Aspekte sind für die Bestätigung der Hypothese von Bedeutung:

1. Die interinstitutionellen Beziehungen zwischen der Ich-Leistung in und der Identifikation mit organisationsbezogenen Rollen.
2. die intrainstitutionellen Beziehungen zwischen der Ich-Leistung in und der Identifikation mit organisationsbezogenen Rollen.
3. die Richtung der Zusammenhänge zwischen Ich-Leistung und Identifikationsgrad.

Zu 1.:
Signifikante interinstitutionelle Beziehungen lassen sich für die organisationsbezogenen Rollen der Institutionen Beruf, Bildung und Politik feststellen. Dabei sind

die jeweiligen Zusammenhänge unterschiedlich straff. So existieren zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf relativ starke Bindungen zu dem Identifikationsgrad der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied. Die Ich-Leistung in der organisationsbezogenen Rolle der Institution Bildung steht in einer relativ engen Beziehung zu dem Identifikationsgrad der Rolle Beruf. Auch die Ausprägungen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei stehen in engem Zusammenhang mit dem Identifikationsgrad der Rolle Beruf.
Ordnet man die interinstitutionellen Zusammenhänge nach ihrer Straffheit, so dominiert eindeutig die Beziehung zwischen der Rolle Berufsstatus des Haupternährers der Institution Beruf vor dem Identifikationsgrad der Rolle Ehefrau und dem der Rolle Parteimitglied. Danach folgen die Beziehungen der Rollen Eigener Bildungsstatus und Mitgliedschaft in einer politischen Partei.

Zu 2.:
Der intrainstitutionelle Aspekt läßt sich nur an den Institutionen Ehe und Beruf demonstrieren. Innerhalb dieser Institutionen lassen sich straffe Bindungen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen und dem Identifikationsgrad feststellen. Den stärksten Zusammenhang gibt es zwischen der Rolle Haushaltsgröße und dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau, danach folgen die Beziehungen zwischen Eigenem Berufsstatus und Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf, zwischen dem Berufsstatus des Haupternährers und dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und die Beziehung zwischen dem Netto-Einkommen des Hauptverdieners und dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau.

Vergleicht man die Stärke der intrainstitutionellen Zusammenhänge mit der der interinstitutionellen, so zeigt sich, daß die ersteren meistens eine straffere Ausprägung besitzen.

Zu 3.:
Untersucht man die Richtung der signifikanten Zusammenhänge zwischen der Ich-Leistung in und der Identifikation mit organisationsbezogenen Rollen, so zeigt sich, daß mit einer einzigen Ausnahme die Ausprägungen der beiden Dimensionen in einem negativen Verhältnis stehen. D. h. hohe Ich-Leistungen implizieren niedrige Identifikationsgrade und umgekehrt. Dies gilt sowohl für die inter- als auch die intrainstitutionellen Zusammenhänge. Eine Ausnahme stellt hierbei die Beziehung zwischen der Rolle Haushaltsgröß und der Identifikation mit der Rolle Ehefrau dar.

C. Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen

I. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Ausübung situationsbezogener Rollen

1. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

a. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Zwischen den Ausprägungen des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf und den Betriebstypenfrequenzen bestehen signifikante Zusammenhänge (vgl. im Anhang Tabelle C.1). So korreliert die Höhe des Identifikationsgrades negativ mit dem Betriebstyp Verbrauchermarkt (vgl. im Anhang Tabelle C.1; KENDALL'S TAU C = $-.07^{S}$; GAMMA = -.13) und positiv mit dem Betriebstyp Fachgeschäft (KENDALL'S TAU C = $.06^{S}$; GAMMA = .20), d. h. Frauen mit niedrigeren Identifikationsgraden präferieren Verbrauchermärkte, Frauen mit höheren Identifikationsgraden bevorzugen Fachgeschäfte beim Lebensmitteleinkauf. Untersucht man die Beziehungen zwischen Identifikationsgrad und nach Rohertragsspannen geordneten Betriebstypen als Indikator des Preisbewußtseins, so zeigt sich, daß eine gegenläufige Beziehung zwischen beiden Merkmalen festzustellen ist (vgl. im Anhang Tabelle C.1). Höhere Identifikationsgrade treten danach häufiger bei Kunden von Betriebstypen mit höheren Spannen auf (KENDALL'S TAU C = $-.07^{S}$; GAMMA = -.11). Analysiert man die Extremgruppen des Identifikationsgrades, so ist der negative Zusammenhang sogar auf dem 1 %-Niveau signifikant (KENDALL'S TAU C = $-.22^{SS}$; GAMMA = -.30). Es zeigt sich somit, daß mit steigendem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf das Preisbewußtsein sinkt.

b. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst frequentieren Ehefrauen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf häufiger Verbrauchermärkte (vgl. im Anhang Tabelle C.2; KENDALL'S TAU C = $-.12^{SS}$; GAMMA = -.21). Höhere Identifikationsgrade stehen dagegen in signifikantem Zusammenhang mit dem Betriebstyp Fachgeschäft ($CHI^2 = 8{,}41^{S}$, df = 3; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = $.14^{SS}$; GAMMA = .24).
Analysiert man das Preisbewußtsein beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst, so zeigt sich auch hier, daß Personen mit höheren Identifikationsgraden ein geringeres Preisbewußtsein zeigen (KENDALL'S TAU C = $-.11^{SS}$; GAMMA = -.17).

Ehefrauen mit niedrigeren Identifikationsgraden kaufen Molkereiprodukte überwiegend in Verbrauchermärkten (vgl. im Anhang Tabelle C.3; KENDALL'S TAU C = -.06^{S}; GAMMA = -.11). Signifikante Zusammenhänge zwischen Identifikationsgrad und Preisbewußtsein sind innerhalb dieser Warengruppe nicht festzustellen.
Zwischen den Ausprägungen des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf und der Wahl des Betriebstyps beim Einkauf von Konserven existiert ein auf dem 5 %-Niveau signifikanter Zusammenhang (vgl. im Anhang Tabelle C.4; CHI^{2} = 21,85^{S}, df = 12; CRAMER'S V = .15). Dabei zeigt sich, daß Verbrauchermarkt-Kunden niedrigere Identifikationsgrade besitzen (CHI^{2} = 8,21^{S}, df = 3; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = -.11^{SS}; GAMMA = -.21), höhere Identifikationsgrade dagegen bei Supermarkt-Kunden auftreten (KENDALL'S TAU C = .11^{SS}; GAMMA = .28).
Untersucht man die Beziehungen zwischen Identifikationsgrad und Preisbewußtsein beim Konserven-Einkauf, so sind auf dem 5 %- bzw. 1 %-Niveau signifikante Abhängigkeiten festzustellen (CHI^{2} = 21,85^{S}, df = 12; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = -.13^{SS}; GAMMA = -.20). Personen mit höheren Identifikationsgraden sind demnach weniger preisbewußt beim Einkauf von Konserven als Personen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf.
Auch beim Kauf von Wein und Spirituosen frequentieren Ehefrauen mit niedrigeren Identifikationsgraden überwiegend Verbrauchermärkte (vgl. im Anhang Tabelle C.5; KENDALL'S TAU C = -.10^{SS}; GAMMA = -.19). Höhere Identifikationsgrade stehen dagegen in einem signifikanten Zusammenhang mit dem Betriebstyp Supermarkt (KENDALL'S TAU C = .07^{S}; GAMMA = .24). Das Preisbewußtsein beim Einkauf von Wein und Spirituosen korreliert negativ mit der Höhe des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf (KENDALL'S TAU C = -.09^{S}; GAMMA = -.13). Der Zusammenhang zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken ist auf dem 1 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle C.6; CHI^{2} = 40,57^{SS}, df = 18; CRAMER'S V = .20), wobei der Zusammenhang zwischen den Extremwerten des Identifikationsgrades und der Betriebstypenpräferenz noch stärker ist (CHI^{2} = 14,60^{S}, df = 6; CRAMER'S V = .41). Die Beziehung zwischen Identifikationsgrad und dem Betriebstyp Verbrauchermarkt ist auf dem 0,1 %-Niveau signifikant (CHI^{2} = 16,47^{SS}, df = 3; CRAMER'S V = .22; KENDALL'S TAU C = -.22^{SSS}; GAMMA = -.35). Personen mit niedrigeren Identifikationsgraden frequentieren danach überwiegend Verbrauchermärkte beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken. Dagegen korreliert der Identifikationsgrad mit dem Betriebstyp Supermarkt positiv (KENDALL'S TAU C = .07^{S}; GAMMA = .24). Das Preisbewußtsein beim Kauf von Bier und alkoholfreien Getränken korreliert auch hier negativ mit dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf (CHI^{2} = 30,96^{SS}, df = 12; CRAMER'S V = .19; KENDALL'S TAU C = -.17^{SSS}; GAMMA = -.26).

Die Beziehungen zwischen den Extremgruppen des Identifikationsgrades und der Wahl des Betriebstyps bei dem Kauf von Kaffee, Tee und Kakao sind auf dem 1 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle C.7; CHI^{2} = 14,55^{SS}, df = 5; CRAMER'S V = .40). Die Ausprägungen

des Identifikationsgrades korrelieren negativ mit dem Betriebstyp Verbrauchermarkt (CHI^2 = 8,36^S, df = 3; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = -.13^{SS}; GAMMA = -.27), positiv mit dem Betriebstyp Supermarkt (KENDALL'S TAU C = .09^S; GAMMA = .21), negativ mit dem Betriebstyp Discounter (KENDALL'S TAU C = -.0,6^S; GAMMA = -.15) und wiederum positiv mit dem Betriebstyp Fachgeschäft (CHI^2 = 8,96^S, df = 3; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = .13^{SS}; GAMMA = .23). Bereits aus diesen Einzelbetrachtungen wird die negative Beziehung zwischen der Höhe des Identifikationsgrades und den Betriebstypen mit niedrigeren Rohertragsspannen deutlich. Analysiert man die Beziehungen zwischen Identifikationsgrad und den nach der Preisstellung geordneten Betriebstypen, so zeigt sich, daß die Höhe des Identifikationsgrades negativ korreliert mit dem Preisbewußtsein beim Kauf von Kaffee, Tee und Kakao (CHI^2 = 22,13^S, df = 12; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = -.14^{SS}; GAMMA = -.20).

. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Zwischen den Ausprägungen des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf und der situationsbezogenen Rolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge feststellen (vgl. im Anhang Tabelle .8).

. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik

. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung

owohl über alle vier gebildeten Identifikationsgrad-Bereiche als auch über die beiden xtremwert-Bereiche gibt es keine signifikanten Beziehungen (vgl. im Anhang Tabelle .9).

. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen

hefrauen mit einem sehr niedrigen Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf sehen im ergleich zu Ehefrauen mit einem hohen Identifikationsgrad überwiegend regelmäßig die agesnachrichten im Fernsehen (vgl. im Anhang Tabelle C.10; KENDALL'S TAU B = .16^{SS}; amma = .42).

. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen

wischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und dieser situationsbezogenen olle der Institution Politik lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge feststellen (vgl. im Anhang Tabelle C.11).

II. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Ausübung situationsbezogener Rollen

1. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

a. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Personen mit niedrigeren Identifikationsgraden bevorzugen beim Lebensmitteleinkauf überwiegend Verbrauchermärkte (vgl. im Anhang Tabelle C.12; KENDALL'S TAU C = .06^{S}; GAMMA = .11).
Der Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau korreliert negativ mit dem Preisbewußtsein beim Lebensmitteleinkauf (KENDALL'S TAU C = .07^{S}; GAMMA = .10), wobei die Beziehungen zwischen den Extremwerten des Identifikationsgrades und der Betriebstypenpräferenz noch straffer sind (KENDALL'S TAU C = .13^{S}; GAMMA = .36).

b. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Bei der Warengruppe Frischfleisch und Wurst läßt sich ein auf dem 1 %-Niveau signifikanter Zusammenhang zwischen den Ausprägungen des Identifikationsgrades und dem Betriebstyp Verbrauchermarkt feststellen (vgl. im Anhang Tabelle C.13; KENDALL'S TAU C = .09^{SS}; GAMMA = .15). Demzufolge bevorzugen Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst überwiegend den Betriebstyp Verbrauchermarkt. Signifikante Beziehungen zwischen Identifikationsgrad und Preisbewußtsein lassen sich für diese Warengruppe nicht ableiten.
Innerhalb der Warengruppe Molkereiprodukte lassen sich signifikante Beziehungen zwischen dem Identifikationsgrad und dem Betriebstyp Supermarkt feststellen: Frauen mit niedrigeren Identifikationsgraden decken demnach ihren Bedarf an Molkereiprodukten überwiegend in diesem Betriebstyp (vgl. im Anhang Tabelle C.14; KENDALL'S TAU C = -.07^{S}; GAMMA = -.10). Signifikante Beziehungen zwischen den Identifikationsgraden und dem Preisbewußtsein lassen sich auch für diese Warengruppe nicht ableiten.
Beim Einkauf von Konserven bevorzugen Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden überwiegend den Betriebstyp Verbrauchermarkt (vgl. im Anhang Tabelle C.15; KENDALL'S TAU C = .09^{SS}; GAMMA = .17). Der Zusammenhang zwischen Identifikationsgrad und Preisbewußtsein ist auf dem 1 %-Niveau signifikant (KENDALL'S TAU C = .08^{SS}; GAMMA = .12). Frauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau zeichnen sich demnach durch höheres Preisbewußtsein aus.
Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden bevorzugen beim Einkauf von Wein und Spirituosen den Betriebstyp Verbrauchermarkt (vgl. im Anhang Tabelle C.16; KENDALL'S TAU C = .11^{SS}; GAMMA = .20); Frauen mit niedrigeren Identifikationsgraden dagegen den Betriebstyp Supermarkt (KENDALL'S TAU C = -.06^{S}; GAMMA = -.21). Berücksichtigt man den Aspekt

Preisbewußtsein beim Einkauf von Wein und Spirituosen, so zeigt sich, daß mit steigendem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau das Preisbewußtsein zunimmt (KENDALL'S TAU C = .09^{S}; GAMMA = .13).
Beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken bevorzugen Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden den Betriebstyp Fachgeschäft (vgl. im Anhang Tabelle C.17; KENDALL'S TAU C = .06^{S}; GAMMA = .14).
Zwischen den Ausprägungen des Identifikationsgrades mit der Rolle Ehefrau und den bevorzugten Betriebstypen beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao lassen sich keine überzufälligen Zusammenhänge feststellen (vgl. im Anhang Tabelle C.18).

c. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Signifikante Zusammenhänge zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter lassen sich nicht feststellen (vgl. im Anhang Tabelle C.19).

2. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik

a. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung

Zwischen dieser situationsbezogenen Rolle und dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau existieren keine signifikanten Zusammenhänge (vgl. im Anhang Tabelle C.20).

b. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen

Auch diese politische Situationsrolle zeigt keine überzufälligen Beziehungen zu den Ausprägungen des Identifikationsgrades mit der Rolle Ehefrau (vgl. im Anhang Tabelle C.21).

c. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen

Zwischen dem Identifikationsgrad und der Ausübung dieser Situationsrolle existiert ein auf dem 5 %-Niveau signifikanter Zusammenhang (vgl. im Anhang Tabelle C.22; KENDALL'S TAU C = -.06^{S}; GAMMA = -.10). Danach sehen Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden regelmäßiger politische Sendereihen im Fernsehen als Frauen mit niedrigeren Identifikationsgraden.

III. Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Ausübung situationsbezogener Rollen

1. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

a. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Zwischen den Ausprägungen des Identifikationsgrades mit der Rolle Parteimitglied und den überwiegend bevorzugten Betriebstypen beim Lebensmitteleinkauf bestehen keine signifikanten Zusammenhänge (vgl. im Anhang Tabelle C.23). Auch der Aspekt Preisbewußtsein beim Lebensmitteleinkauf deckt keine überzufälligen Beziehungen auf.

b. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Parteimitglied bevorzugen überwiegend den Betriebstyp Supermarkt beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst (vgl. im Anhang Tabelle C.24; KENDALL'S TAU C = $.12^{S}$; GAMMA = .23). Frauen mit niedrigeren Identifikationsgraden decken ihren Bedarf hauptsächlich in Fachgeschäften (KENDALL'S TAU C = $-.18^{SS}$; GAMMA = -.32). Die Höhe des Identifikationsgrades korreliert positiv mit dem Preisbewußtsein beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst (KENDALL'S TAU C = $.13^{S}$; GAMMA = .21).

Beim Einkauf von Molkereiprodukten existiert ein auf dem 1 %-Niveau signifikanter Zusammenhang zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und dem Betriebstyp Supermarkt (vgl. im Anhang Tabelle C.25; KENDALL'S TAU C = $-.19^{SS}$; GAMMA = -.35). Personen mit niedrigeren Identifikationsgraden decken demnach ihren Bedarf an Molkereiprodukten überwiegend in Supermärkten. Eine Aussage in bezug auf das Preisniveau läßt sich aufgrund des zu niedrigen Signifikanzniveaus nicht formulieren.

Zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und den bevorzugten Betriebstypen beim Einkauf von Konserven lassen sich keine auf dem 5 %-Niveau signifikanten Zusammenhänge ableiten (vgl. im Anhang Tabelle C.26).

Die Extremwertbereiche des Identifikationsgrades stehen in einer signifikanten Beziehung zu den überwiegend bevorzugten Betriebstypen beim Einkauf von Wein und Spirituosen (vgl. im Anhang Tabelle C.27, $CHI^2 = 14{,}15^{S}$, df = 6; CRAMER'S V = .50). Die Betriebstypen-spezifischen Auswertungen zeigen jedoch keine signifikanten Zusammenhänge. Dies gilt auch für den Aspekt des Preisbewußtseins.

Innerhalb der Warengruppe Bier und alkoholfreie Getränke existieren signifikante Interdependenzen zwischen den Ausprägungen des Identifikationsgrades und dem Betriebstyp Verbrauchermarkt (vgl. im Anhang Tabelle C.28; KENDALL'S TAU C = $.13^{S}$; GAMMA = .33). Danach frequentieren Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden überwiegend den Betriebstyp Verbrauchermarkt.

Der Bedarf an der Warengruppe Kaffee, Tee und Kakao wird von Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Parteimitglied überwiegend in dem Betriebstyp Fachgeschäft gedeckt (vgl. im Anhang Tabelle C.29; KENDALL'S TAU C = .13^{S}; GAMMA = .24). Eine Aussage über alle Betriebstypen unter dem Aspekt des Preisbewußtseins ist aufgrund des zu geringen Signifikanzniveaus nicht zulässig.

c. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und dem Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter existieren keine überzufälligen Zusammenhänge (vgl. im Anhang Tabelle C.30).

2. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik

a. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung

Untersucht man die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und dieser situationsbezogenen Rolle, so zeigt sich, daß weder über alle gebildeten Identifikationsgradklassen noch über die Extremwertbereiche signifikante Zusammenhänge ableitbar sind (vgl. im Anhang Tabelle C.31).

b. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen

Die Tagesnachrichten im Fernsehen werden überwiegend von Ehefrauen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Parteimitglied regelmäßig gesehen (vgl. im Anhang Tabelle C.32; KENDALL'S TAU C = .13^{S}; GAMMA = .35).

c. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen

Auch bei politischen Sendereihen im Fernsehen zeichnen sich Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden durch einen niedrigeren Aufmerksamkeitsgrad aus (vgl. im Anhang Tabelle C.33; KENDALL'S TAU C = .20^{SS}; GAMMA = .40).

IV. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen

Die eindimensionalen Untersuchungen der Interdependenzen zwischen der Ausübung situationsbezogener Rollen und den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen unterschiedlicher Institutionen sollen erweitert werden um eine mehrdimensionale Betrachtungsweise. Die institutionsspezifischen Identifikationsgrade werden miteinander kombiniert, indem die Identifikationsgrade jeweils in zwei Klassen geteilt werden, die

dann klassenweise zusammengefaßt werden. So entstehen insgesamt neun Kombinationen von Identifikationsgraden, die jeweils zwei Institutionen umfassen und zwei Extremwertkombinationen der Identifikationsgrade aller drei Institutionen.

Die Interdependenzen zwischen den insgesamt neun zweidimensionalen und zwei dreidimensionalen Kombinationen institutionsspezifischer Identifikationsgrade und der Performanz situationsbezogener Rollen sollen im folgenden diskutiert werden.

1. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Ausübung situationsbezogener Rollen

a. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Untersucht man die zweidimensionalen Kombinationen der Identifikationsgrade in ihrer Beziehung zur Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf, so zeigt sich, daß die Kombination "B34E12" (mittlere bis hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und sehr niedrige bis niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau) in einem signifikanten Zusammenhang mit der Betriebstypenwahl steht (vgl. im Anhang Tabelle C.34; KENDALL'S TAU C = $-.10^{SS}$; GAMMA = -.24). Danach gelten Frauen, die diese Kombination besitzen, als weniger preisbewußt.

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Innerhalb der Warengruppe Frischfleisch und Wurst existieren signifikante Beziehungen zwischen den Kombinationen "B12E34" (sehr niedrige bis niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und mittlere bis hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau) sowie der Kombination "B34E34" (mittlere bis hohe Identifikationsgrade mit beiden Rollen) und der Betriebstypenwahl beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst (vgl. im Anhang Tabelle C.35). Ehefrauen mit der ersten Kombination müssen als preisbewußt bezeichnet werden (KENDALL'S TAU C = $.10^{SS}$; GAMMA = .14), wohingegen Frauen mit der zweiten Kombination als weniger preisbewußt gelten (KENDALL'S TAU C = $-.09^{S}$; GAMMA = -.11).
Die Kombination "B34E12" (mittlere bis hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und sehr niedrige bis niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau) stehen in einem auf dem 1 %-Niveau signifikanten Zusammenhang mit der Betriebstypenwahl beim Einkauf von Molkereiprodukten (vgl. im Anhang Tabelle C.36; KENDALL'S TAU C = $-.08^{SS}$; GAMMA = -.26). Danach sind Ehefrauen mit dieser Kombination als weniger preisbewußt zu bezeichnen.

Innerhalb der Warengruppe Konserven stehen alle Kombinationen der Identifikationsgrade in einem signifikanten Verhältnis zu der Betriebstypenwahl (vgl. im Anhang Tabelle C.37; CHI^2 über alle = 21,58^S, df = 12; CRAMER'S V = .15). Die Kombination "B12E34" ist durch eine preisbewußte Betriebstypenwahl gekennzeichnet (KENDALL'S TAU C = .13^{SS}; GAMMA = .20). Dies gilt ebenfalls für die Kombination "B12E12" (sehr niedrige bis niedrige Identifikationsgrade mit beiden Rollen) (KENDALL'S TAU C = .07^S; GAMMA = .17). Die Kombination "B34E34" besitzt dagegen ein geringes Preisbewußtsein (KENDALL'S TAU C = -.07^S; GAMMA = -.12). Auch der Kombination "B34E12" kommt dieses Attribut zu (KENDALL'S TAU C = -.12^{SS}; GAMMA = -.38).

Die unterschiedlichen Kombinationen der beiden Identifikationsgrade stehen in einem - auf dem 5 %-Niveau - signifikanten Zusammenhang mit den überwiegend bevorzugten Betriebstypen beim Einkauf von Wein und Spirituosen (vgl. im Anhang Tabelle C.38; CHI^2 = 20,93^S, df = 12; CRAMER'S V = .17). Eine preisbewußte Betriebstypenauswahl beim Einkauf dieser Warengruppe ist in der Kombination "B12E34" feststellbar (KENDALL'S TAU C = .11^{SS}; GAMMA = .15). Ein dazu konträres Einkaufsverhalten zeigt die Kombination "B34E12" (KENDALL'S TAU C = -.14^{SS}; GAMMA = -.38).

Die Beziehungen zwischen den gebildeten Kombinationen der Identifikationsgrade und den überwiegend frequentierten Betriebstypen beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken sind auf dem 1 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle C.39; CHI^2 = 30,89^{SS}, df = 12; CRAMER'S V = .18). Die Kombination mit mittleren bis hohen Identifikationsgraden mit beiden organisationsbezogenen Rollen ("B34E34") zeigt in dieser Warengruppe ein geringes Preisbewußtsein (KENDALL'S TAU C = -.09^{SS}; GAMMA = -.15). Dies gilt ebenfalls für die Kombination "B34E12" (CHI^2 = 10,15^S, df = 4; CRAMER'S V = .18; KENDALL'S TAU C = -.11^{SS}; GAMMA = -.32). Die Kombination niedriger Identifikationsgrade ("B12E12") zeichnet sich dagegen durch ein höheres Preisbewußtsein aus (CHI^2 = 14,86^{SS}, df = 4; CRAMER'S V = .22; KENDALL'S TAU C = .19^{SS}; GAMMA = .43).

Innerhalb der Warengruppe Kaffee, Tee und Kakao stehen alle Kombinationen der beiden Identifikationsgrade in einem signifikanten Zusammenhang mit der Betriebstypenwahl (vgl. im Anhang Tabelle C.40).

Die Kombinationen "B12E34" und "B12E12" frequentieren überwiegend Betriebstypen mit niedrigeren Rohertragsspannen, d. h. sie zeigen ein stärkeres Preisbewußtsein (KENDALL'S TAU C = .06^S; GAMMA = .08 bzw. KENDALL'S TAU C = .10^{SS}; GAMMA =.21). Ehefrauen, die die Kombination "B34E34" oder "B34E12" besitzen, sind dagegen durch ein geringeres Preisbewußtsein gekennzeichnet (KENDALL'S TAU C = -.09^{SS}; GAMMA = -.13 bzw. KENDALL'S TAU C = -.07^S; GAMMA = -.20).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Untersucht man die Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und dem Informationsverhalten, so zeigt sich, daß die Ausprägung "B12E34" in einem signifikanten Zusammenhang mit der Ausübung der Rolle Informationsverhalten steht (vgl. im Anhang C.41; KENDALL'S TAU B = .07^{S}; GAMMA = .17). Ehefrauen mit dieser Ausprägung zeigen somit ein kritischeres Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter.

b. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik

aa. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung

Die Ausprägung "B12E12" zeichnet sich durch ein relativ regelmäßiges Lesen der Tageszeitung aus (vgl. im Anhang Tabelle C.42; KENDALL'S TAU B = -.06^{S}; GAMMA = -.16).

bb. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen

Zwischen der Kombination "B34E12" und der Situationsrolle läßt sich ein auf dem 1 %-Niveau signifikanter Zusammenhang ableiten (vgl. im Anhang Tabelle C.43; KENDALL'S TAU B = .10^{SS}; GAMMA = .29). Danach zeichnet sich diese Kombination durch die Ausprägung "nicht regelmäßig" der Situationsrolle aus.

cc. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen

Die Tagesnachrichten werden "regelmäßig" gesehen von Ehefrauen, die die Kombination "B12E12" besitzen (vgl. im Anhang Tabelle C.44; KENDALL'S TAU B = -.11^{SS}; GAMMA = -.33). Dagegen sehen Frauen mit der Kombination "B34E34" überwiegend seltener die Tagesnachrichten (KENDALL'S TAU B = .09^{SS}; GAMMA = .22).

c. Zusammenfassung

In der folgenden Tabelle sind die signifikanten Interdependenzen zwischen den zweidimensionalen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und den ausgewählten situationsbezogenen Rollen dargestellt.

Tabelle 19: Die Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und den situationsbezogenen Rollen

Situationsrollen	Kombinationen der Identifikationsgrade							
	B12E34		B34E34		B12E12		B23E12	
	TAU	GAMMA	TAU	GAMMA	TAU	GAMMA	TAU	GAMMA
- Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf (Preisbewußtsein)	.05	.08	.03	.04	.02	.04	$-.10^{SS}$	-.24
- Warengruppenspezifisches Preisbewußtsein								
- Frischfleisch u. Wurst	$.10^{SS}$	.14	$-.09^{S}$	-.11	.01	.03	-.04	-.11
- Molkereiprodukte	-.00	-.00	.05	.08	.04	.09	$-.08^{SS}$	-.26
- Konserven	$.13^{SS}$	.20	$-.07^{S}$	-.12	$.07^{S}$	.17	$-.13^{SS}$	-.38
- Wein u. Spirituosen	$.11^{SS}$	.15	.01	.02	.02	.05	$-.14^{SS*}$	-.38
- Bier u. alkoholfreie Getränke	.02	.03	$-.09^{SS}$	-.15	$.19^{SS}$	.43	$-.11^{SS}$	-.32
- Kaffee, Tee u. Kakao	$.06^{S}$	.08	$-.09^{SS}$	-.13	$.10^{SS}$	.21	$-.07^{S}$	-.20
- Informationsverhalten vor d. Kauf mittelfr.nutzb.Gebrauchsg.	$.07^{S}$	.17	-.04	-.09	-.00	-.01	-.05	-.15
- Das Lesen d. pol. Teils der Tageszeitung	.00	.01	.06	.13	$-.06^{S}$	-.16	-.01	-.03
- Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten i.Ferns.	-.04	-.10	-.02	-.04	-.01	-.02	$.10^{SS}$	.29
- Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber pol. Sendereihen i.Ferns.	.01	.02	$.09^{SS}$	.22	$-.11^{SS}$	-.33	-.02	-.05

Bei den Situationsrollen der Institution Wirtschaft zeigt sich, daß bei allen Kombinationen, die niedrige bis sehr niedrige Ausprägungen des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf beinhalten, eine preisbewußte Betriebstypenwahl beim Einkauf der ausgewählten Warengruppen, aber auch ein kritischeres Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter zu registrieren ist. Kombinationen der Identifikationsgrade, die mittlere bis hohe Ausprägungen des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf beinhalten, zeigen dagegen weniger preisbewußtes Verhalten beim Lebensmitteleinkauf allgemein und bei den warengruppenspezifischen Differenzierungen.

Die Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau zeigen - dies ist u.a. ein Ergebnis der Abschnitte C.I. und C.II. - entgegengerichtete Beziehungen zum Preisbewußtsein beim Lebensmitteleinkauf: Während niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf mit der preisbewußten Betriebstypenwahl in signifikantem Zusammenhang stehen, sind es bei der Rolle Ehefrau die höheren Identifikationsgrade.
Kombiniert man beide Identifikationsgrade, so dominiert eindeutig die Ausprägung des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf: Die Kombination "B34E34" tritt signifikant häufig auf mit nicht preisbewußtem Einkaufsverhalten, obwohl die Ausprägung des Identifikationsgrades mit der Rolle Ehefrau - isoliert betrachtet - positiv mit der Stärke des Preisbewußtseins korreliert. Die Dominanz des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf wird ebenfalls in der Kombination "B12E12" bestätigt: Die negative Korrelation

des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf kann hier die positive Korrelation des Identifikationsgrades mit der Rolle Ehefrau hinsichtlich der Stärke des Preisbewußtseins überkompensieren.
Die Dominanz des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf zeigt sich auch bei der Ausübung der situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik.
Kombinationen, die niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf beinhalten ("B12E12" lesen regelmäßiger den politischen Teil der Tageszeitung und besitzen einen höheren Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Informationen des Fernsehens. Umgekehrt zeigen die Kombinationen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf ("B34E34" bzw. "B34E12") geringeres Interesse an den Informationsangeboten im Fernsehen.

2. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Ausübung situationsbezogener Rollen

a. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Zwischen unterschiedlichen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Betriebstypenwahl beim Lebensmitteleinkauf lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge erkennen (vgl. im Anhang Tabelle C.45).

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Innerhalb der Warengruppe Frischfleisch und Wurst lassen sich zwischen den gebildeten zweidimensionalen Kombinationen institutionsspezifischer Identifikationsgrade und den überwiegend frequentierten Betriebstypen keine signifikanten Beziehungen ableiten (vgl. im Anhang Tabelle C.46).
Auch zwischen den überwiegend frequentierten Betriebstypen beim Einkauf von Molkereiprodukten und den Kombinationen der beiden Identifikationsgrade lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge ableiten (vgl. im Anhang Tabelle C.47).
Innerhalb der Warengruppe Konserven ist der Zusammenhang zwischen den einzelnen Kombinationen der beiden Identifikationsgrade und den Betriebstypen "Warenhaus", "Supermarkt" "Discounter" und "Verbrauchermarkt" auf dem 5 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle C.48; $CHI^2 = 17{,}35^S$, df = 9; CRAMER'S V = .26). Ehefrauen mit der Kombination "B34P3" (mittlere bis hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Parteimitglied) kaufen signifikant häufiger in Betriebstypen, die durch höhere Rohertragsspannen gekennzeichnet sind; sie sind somit weniger preisbewußt ($CHI^2 = 10{,}40^S$, df = 4; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = $-.08^{SS}$; GAMMA = -.48)

Auch innerhalb der Warengruppe Wein und Spirituosen zeichnet sich die Kombination "B34P3" durch geringes Preisbewußtsein aus (vgl. im Anhang Tabelle C.49; $CHI^2 = 16,97^{ss}$, df = 4; CRAMER'S V = .26; KENDALL'S TAU C = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.49).
Der Zusammenhang zwischen den vier Kombinationen der Identifikationsgrade und den bevorzugten Betriebstypen beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken ist auf dem 1 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle C.50; $CHI^2 = 26,56^{ss}$, df = 12; CRAMER'S V = .35). Ehefrauen mit der Kombination "B34P3" sind dabei als weniger preisbewußt zu bezeichnen ($CHI^2 = 12,27^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .20; GAMMA = -.32). Dies gilt ebenfalls für die Kombination "B34P12" (mittlere und hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und niedrige bis mittlere Identifikationsgrade mit der Rolle Parteimitglied) ($CHI^2 = 12,27^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .20; GAMMA = -.32).
Ehefrauen mit der Kombination "B34P3" zeichnen sich durch ein niedrigeres Preisbewußtsein beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao aus (vgl. im Anhang Tabelle C.51; $CHI^2 = 10,11^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.42).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Die Kombinationen "B12P12" (sehr niedrige und niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und niedrige bis mittlere Identifikationsgrade mit der Rolle Parteimitglied) und "B34P3" zeigen signifikant häufiger ein "nicht kritisches" Informationsverhalten (vgl. im Anhang Tabelle C.52; KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.27 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.40).

b. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik

aa. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung

Alle vier Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied zeichnen sich durch "regelmäßiges" Lesen des politischen Teils der Tageszeitung aus (vgl. im Anhang Tabelle C.53). Dabei stehen die Kombinationen "B12P12", "B34P3" und "B12P3" (sehr niedrige und niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Parteimitglied) in einer signifikanten Beziehung zu den Ausprägungen der Situationsrolle (KENDALL'S TAU B = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.29 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.32 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.27).

bb. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen

Diese Situationsrolle ist ebenfalls dadurch gekennzeichnet, daß alle Kombinationen der beiden Identifikationsgrade häufiger mit der Ausprägung "regelmäßig" auftreten (vgl. im Anhang Tabelle C.54). Dabei sind die Beziehungen zwischen den Kombinationen "B12P12", "B34P12" und "B12P3" und der Situationsrolle signifikant ($CHI^2 = 14,12^{ss}$, df = 1;

CRAMER'S PHI = .21; KENDALL'S TAU B = -.21^{SS}; GAMMA = -.72 bzw. KENDALL'S TAU B = -.10^{S}; GAMMA = -.41 bzw. KENDALL'S TAU B = -.08^{S}; GAMMA = -.30).

cc. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen

Signifikante Zusammenhänge zwischen den Ausprägungen dieser Situationsrolle und den Kombinationen der Identifikationsgrade existieren für die Kombination "B12P12" (vgl. im Anhang Tabelle C.55; CHI^2 = 7,43^{SS}, df = 1; CRAMER'S PHI = .16; KENDALL'S TAU B = -.16^{SS}; GAMMA = -.84) und die Kombination "B12P3" (KENDALL'S TAU B = -.06^{S}; GAMMA = -.30). Ehefrauen mit diesen Kombinationen sehen signifikant regelmäßiger Tagesnachrichten im Fernsehen.

c. Zusammenfassung

Die abgeleiteten Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und den untersuchten situationsbezogenen Rollen sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

Tabelle 20: Die Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und den situationsbezogenen Rollen

Situationsrollen	Kombinationen der Identifikationsgrade							
	B12P12		B34P3		B34P12		B12P3	
	TAU	GAMMA	TAU	GAMMA	TAU	GAMMA	TAU	GAMMA
- Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf (Preisbewußtsein)	-.01	-.03	-.06	-.26	-.02	-.17	-.01	-.06
- Warengruppenspezifisches Preisbewußtsein								
- Frischfleisch u. Wurst	-.01	-.03	-.02	-.09	-.03	-.19	.01	.08
- Molkereiprodukte	.01	.06	-.02	-.12	-.02	-.14	-.04	-.25
- Konserven	.02	.08	-.08^{SS}	-.48	-.01	-.11	.04	.21
- Wein u. Spirituosen	.01	.06	-.10^{SS}	-.49	-.01	-.06	.00	.01
- Bier u. alkoholfreie Getränke	.01	.05	-.06	-.32	-.05	-.34	.01	.03
- Kaffee, Tee u. Kakao	.01	.04	-.08^{SS}	-.42	.01	.06	-.01	-.03
- Informationsverhalten vor d. Kauf mittelfr. nutzb. Gebrauchsg.	-.07^{S}	-.27	-.10^{SS}	-.40	.01	.13	-.02	-.09
- Das Lesen d. pol. Teils der Tageszeitung	-.08^{SS}	-.29	-.08^{SS}	-.32	-.06	-.25	-.07^{S}	-.27
- Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten i.Ferns.	-.21^{SS}	-.27	-.04	-.17	-.10^{SS}	-.41	-.08^{S}	-.30
- Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber pol. Sendereihen i.Ferns.	-.16^{SS}	-.84	-.03	-.13	-.06	-.32	-.06^{S}	-.30

Es zeigt sich, daß innerhalb der warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen der Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf gegenüber dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied lediglich beim Kauf von Bier und alkoholfreien Getränken dominiert (vgl. Kombination "B34P12"). Dagegen bestätigen die Richtungen der Zusammenhänge zwischen der Kombination "B34P3" und den warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen die Gleichgerichtetheit der beiden Identifikationsgrade. Aus den Beziehungen zwischen den unterschiedlichen Kombinationen der beiden Identifikationsgrade und der Ausübung der Rolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter lassen sich keine Gesetzmäßigkeiten ableiten.

3. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Ausübung situationsbezogener Rollen

a. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

Zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und den überwiegend frequentierten Betriebstypen beim Lebensmitteleinkauf allgemein und den warengruppenspezifischen Differenzierungen bestehen keine signifikanten Zusammenhänge (vgl. im Anhang die Tabellen C.56, C.57, C.58, C.59, C.60, C.61 und C.62).

Untersucht man die Interdependenzen zwischen den Kombinationen der beiden Identifikationsgrade und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter, so lassen sich signifikante Beziehungen ableiten (vgl. im Anhang Tabelle C.63). Die Kombination "E34P12" (mittlere bis hohe Identifikationsgrade der Rolle Ehefrau und niedrige und mittlere Identifikationsgrade mit der Rolle Parteimitglied) treten überzufällig häufig auf mit "nicht kritischem"Informationsverhalten ; (KENDALL'S TAU B = $-.10^{SS}$; GAMMA = -.35). Dies gilt ebenfalls für die Kombination "E12P3" (sehr niedrige bis niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Parteimitglied) (KENDALL'S TAU B = $-.9^{SS}$; GAMMA = -.42).

b. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik

aa. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung

Die Kombinationen "E12P12" (sehr niedrige bis niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und niedrige bis mittlere Identifikationsgrade mit der Rolle Parteimitglied), "E34P3" (mittlere bis hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Parteimitglied) sowie "E12P3" treten signifikant häufig mit der Ausprägung "regelmäßiges Lesen" auf (vgl. im Anhang Tabelle C.64; KENDALL'S TAU B = $-.11^{SS}$; GAMMA = -.46 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.08^{SS}$; GAMMA = -.28 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.07^{S}$; GAMMA = -.33).

bb. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen

Politische Sendereihen im Fernsehen werden überwiegend "regelmäßig" gesehen von Ehefrauen, die entweder die Kombination "E12P12", "E34P3" oder "E34P12" besitzen (vgl. im Anhang Tabelle C.65). Die Korrelationskoeffizienten sind jeweils auf dem 1 %-Niveau signifikant.($CHI^2 = 4{,}05^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = $-.12^{SS}$; GAMMA = -.52 bzw. $CHI^2 = 4{,}57^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = .13; KENDALL'S TAU B = $-.13^{SS}$; GAMMA = -.43 bzw. $CHI^2 = 11{,}31^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .19; KENDALL'S TAU B = $-.19^{SS}$; GAMMA = -.65).

cc. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen

Es existieren signifikante Zusammenhänge zwischen der Ausprägung "regelmäßig" und den Kombinationen "E12P12" (vgl. im Anhang Tabelle C.66; KENDALL'S TAU B = $-.11^{SS}$; GAMMA = -.74) und "E34P12" (KENDALL'S TAU B = $-.12^{SS}$; GAMMA = -.54).

c. Zusammenfassung

Die Rang- und monotonen Korrelationskoeffizienten der Beziehungen zwischen den Kombinationen der beiden Identifikationsgrade und den situationsbezogenen Rollen sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

Tabelle 21: Die Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und den situationsbezogenen Rollen

Situationsrollen	Kombinationen der Identifikationsgrade							
	E12P12		E34P3		E34P12		E12P3	
	TAU	GAMMA	TAU	GAMMA	TAU	GAMMA	TAU	GAMMA
- Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf (Preisbewußtsein)	-.02	-.12	-.02	-.09	-.01	-.05	-.05	-.29
- Warengruppenspezifisches Preisbewußtsein								
- Frischfleisch u. Wurst	-.02	-.15	.02	.07	-.01	-.06	-.02	-.15
- Molkereiprodukte	.01	.09	-.03	-.16	-.02	-.09	-.02	-.23
- Konserven	.00	.01	-.03	-.12	-.00	-.03	-.03	-.27
- Wein u. Spirituosen	-.02	-.17	-.07	-.24	.02	.14	-.03	-.24
- Bier u. alkoholfreie Getränke	.00	.01	-.02	-.08	-.04	-.20	-.03	-.31
- Kaffee, Tee u. Kakao	-.02	.12	-.06	-.23	-.00	-.00	-.03	-.22
- Informationsverhalten vor d. Kauf mittelfr.nutzb.Gebrauchsg.	.05	.30	-.04	-.14	$-.10^{SS}$	-.35	$-.09^{SS}$	-.42
- Das Lesen d.pol. Teils der Tageszeitung	$-.11^{SS}$	-.46	$-.08^{SS}$	-.28	-.04	-.14	$-.07^{S}$	-.33
- Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten i.Ferns.	$-.12^{SS}$	-.52	$-.13^{SS}$	-.43	$-.19^{SS}$	-.65	.03	.14
- Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber pol. Sendereihen i.Ferns.	$-.11^{SS}$	-.75	-.05	-.22	$-.11^{SS}$	-.54	-.04	-.21

Die Analyse der Ergebnisse zeigt, daß eine sinnvolle Interpretation der Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und den situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft aufgrund mangelhafter Signifikanzwerte und innerhalb der Institution Politik mangels fehlender Abweichungen in den Situationsrollen-Performanzen nicht möglich ist.

4. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Ausübung situationsbezogener Rollen

Die dreidimensionalen Kombinationen der institutionsspezifischen Identifikationsgrade sollen ausschließlich in ihren Extremausprägungen untersucht werden: Die Kombination aller sehr niedrigen bis niedrigen Identifikationsgrade und die Kombination aller mittleren bis hohen Identifikationsgrade.

a. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Zwischen den beiden Extremausprägungen der dreidimensionalen Kombinationen der Identifikationsgrade und der Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf läßt sich kein signifikanter Zusammenhang feststellen (vgl. im Anhang Tabelle C.67).

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Die überwiegend bevorzugten Betriebstypen beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst stehen in keiner signifikanten Beziehung zu den beiden Kombinationen der Identifikationsgrade (vgl. im Anhang Tabelle C.68).
Auch beim Einkauf von Molkereiprodukten existieren zwischen den überwiegend bevorzugten Betriebstypen und den Identifikationsgrad-Kombinationen keine signifikanten Zusammenhänge (vgl. im Anhang Tabelle C.69).
Ehefrauen, die in den drei Identifikationsgraden jeweils höhere Werte besitzen, sind weniger preisbewußt beim Einkauf von Konserven (vgl. im Anhang Tabelle C.70; KENDALL'S TAU C = $-.32^{SS}$; GAMMA = -.43).
Der Zusammenhang zwischen den beiden Kombinationen der Identifikationsgrade und der Betriebstypenwahl beim Einkauf von Wein und Spirituosen ist auf dem 5 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle C.71; KENDALL'S TAU C = $-.30^{S}$; GAMMA = -.39). Danach sind Ehefrauen mit jeweils mittleren und höheren Identifikationsgraden als weniger preisbewußt zu bezeichnen. Dies bestätigt sich auch in der signifikanten Beziehung der Kombination "BEP34" (mittlere bis hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und Ehefrau und

hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Parteimitglied) (KENDALL'S TAU C = -.07^{S}; GAMMA = -.54).
Auch in der Warengruppe Bier und alkoholfreie Getränke gilt die Kombination der mittleren und höheren Identifikationsgrade als weniger preisbewußt (vgl. im Anhang Tabelle C.72; KENDALL'S TAU C = -.44^{SS}; GAMMA = -.56). Auch die isolierte Betrachtung der Kombination "BEP34" ist auf dem 1 %-Niveau signifikant (CHI^2 = 14,33^{SS}, df = 4; CRAMER'S V = .22; GAMMA = -.26).
Ehefrauen mit sehr niedrigen und niedrigen Identifikationsgraden sind beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao preisbewußter (vgl. im Anhang Tabelle C.73; CHI^2 = 8,76^{S}, df = 3; CRAMER'S V = .62; KENDALL'S TAU C = -.41^{SS}; GAMMA = -.54). Dies bestätigt sich auch in der signifikanten negativen Beziehung der Kombination "BEP34" zur preisbewußten Betriebstypenwahl (CHI^2 = 10,63^{S}, df = 3; CRAMER'S V = .18; GAMMA = .47).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Zwischen den beiden Kombinationen der drei Identifikationsgrade und dem Informationsverhalten besteht kein signifikanter Zusammenhang (vgl. im Anhang Tabelle C.74).

b. Die Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik

aa. Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung

Zwischen den Ausprägungen dieser situationsbezogenen Rolle und den Kombinationen der drei Identifikationsgrade existiert ein auf dem 5 %-Niveau signifikanter Zusammenhang (vgl. im Anhang Tabelle C.75). Danach sind Ehefrauen mit der Kombination "BEP34" überwiegend regelmäßige Leser des politischen Teils der Tageszeitung (KENDALL'S TAU B = -.07^{S}; GAMMA = -.36).

bb. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen

Sowohl die Ausprägung "BEP12" als auch die Ausprägung "BEP34" stehen in einem überzufälligen Zusammenhang mit der Situationsrolle (vgl. im Anhang Tabelle C.76). Beide Extremkombinationen zeichnen sich durch einen höheren Aufmerksamkeitsgrad aus: Sie sehen überwiegend "regelmäßig" politische Sendereihen im Fernsehen (KENDALL'S TAU B = -.10^{SS}; GAMMA = -.52 bzw. KENDALL'S TAU B = -.09^{SS}; GAMMA = -.46).

cc. Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen

Die Kombination mittlerer und hoher Identifikationsgrade zeichnet sich durch einen geringeren Aufmerksamkeitsgrad aus (vgl. im Anhang Tabelle C.77; KENDALL'S TAU B = .35^{SS}; GAMMA = .48). Ehefrauen mit niedrigen bis sehr niedrigen Identifikationsgraden sehen

signifikant "regelmäßig" die Tagesnachrichten im Fernsehen (KENDALL'S TAU B = -.11^{ss}; GAMMA = -.31).

c. Zusammenfassung

In der nachstehenden Tabelle sind die Korrelationskoeffizienten zwischen den beiden Extremkombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau, der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied zusammengefaßt dargestellt.

Tabelle 22: Die Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau, der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und den situationsbezogenen Rollen

Situationsrollen	Kombinationen der Identifikationsgrade			
	BEP12		BEP34	
	TAU	GAMMA	TAU	GAMMA
- Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf (Preisbewußtsein)	.01	.08	-.08	-.22
- Warengruppenspezifisches Preisbewußtsein				
- Frischfleisch u. Wurst	-.01	-.10	-.01	-.11
- Molkereiprodukte	.01	.16	-.01	-.15
- Konserven	.02	.18	-.04	-.34
- Wein u. Spirituosen	.02	.27	-.07^{s}	-.54
- Bier u. alkoholfreie Getränke	.02	.27	-.03	-.26
- Kaffee, Tee u. Kakao	.02	.20	-.05	-.46
- Informationsverhalten vor d. Kauf mittelfr.nutzb.Gebrauchsg.	-.00	-.02	-.05	-.31
- Das Lesen d. pol. Teils der Tageszeitung	-.04	-.23	-.07^{s}	-.36
- Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten i.Ferns.	-.10^{ss}	-.52	-.09^{ss}	-.46
- Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber pol. Sendereihen i.Ferns.	-.11^{ss}	-.31	-.02	-.12

Es zeigt sich, daß in den warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen die Wirkung des Identifikationsgrades mit der Rolle Ehefrau den Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied unterlegen ist: Die Kombination der mittleren und hohen Identifikationsgrade zeichnet sich durch ein geringes Preisbewußtsein aus, obwohl in der isolierten Betrachtung des Identifikationsgrades gerade diese Ausprägung des Identifikationsgrades mit der Rolle Ehefrau signifikant häufig mit hohem Preisbewußtsein auftritt.
In den Beziehungen zu den Ausprägungen der situationsbezogenen Rollen lassen sich innerhalb der signifikanten Zusammenhänge keine Richtungsunterschiede feststellen: beide Extremkombinationen zeichnen sich durch signifikant höhere Aufmerksamkeitsgrade aus.

V. Die Zusammenfassung der Ergebnisse

Die Untersuchung der Interdependenzen zwischen den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen liefert eine Fülle von Detailergebnissen. Ein inhaltliches Ordnen soll ihre Aussagekraft einerseits und ihre Interpretationsfähigkeit andererseits erhöhen. In Anlehnung an die zweite Variante der zweiten Generalhypothese soll deshalb die Beantwortung folgender Fragen im Vordergrund der Zusammenfassung stehen:

1. Läßt sich aus dem Kontingent an signifikanten Zusammenhängen zwischen den Identifikationsgraden in ihrer ein-, zwei- und dreidimensionalen Erscheinung unter Berücksichtigung des intra- und interinstitutionellen Aspektes die Dominanz eines institutionsspezifischen Identifikationsgrades bei der Ausübung der Situationsrollen feststellen?
2. Lassen sich unterschiedliche institutionsspezifische Richtungen der signifikanten Zusammenhänge ableiten?

Die Diskussion der Fragen erfordert vorab die deskriptive Darstellung der Situationsrollen-spezifischen Ergebnisse (vgl. hierzu die Tabelle auf S. 167).

elle 23: Die Zusammenfassung der institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen Identifikationsgrad und Situationsrollenperformanz

Kontrollvariable Rolle	Identifikationsgrad mit der Rolle				Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau				Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied						Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau, und der Rolle Parteimitglied						Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, Ehefrau und Rolle Mutter			
Ausgangsvariable	Beruf		Ehefrau		Parteimitglied		B1E2E3		B1E2E3		B1E2E3		B1E2E3		B1P2P3		E1E2P3		E1E2P3		E1E2P3		B1E2E3		B1E2E3	
	r	β	r	β	r	β	r	β	r	β	r	β	r	β	r	β	r	β	r	β	r	β	r	β	r	β
Betriebstypenspezifische Berufsrollenidentifikation																										
Verbrauchermarkt	- 07[5]	-.13	.08[5]	.11	.06	.07																				
Warenhaus	-.02	-.13	-.04	-.24	.01	.07																				
Supermarkt	.02	.04	-.03	-.06	.03	.07																				
Discounter	-.01	-.04	-.02	-.07	.03	.16																				
Fachgeschäft	.06[5]	.09	-.02	-.06	.03	.07																				
Preisbewußtsein beim Lebensmittelkauf	- 22[33]	-.30	.13[5]	.16	.06	.09	.06	.08	.03	.04	.02	.04	- 12[33]	-.24	-.01	-.03	-.06	-.26	-.02	-.17	-.01	-.06	-.02	-.12	-.02	-.09	-.01	-.05	-.05	-.29	.01	.08	-.03	-.22
betriebstypenspezifische Betriebsloyalitätsrate Frischfleisch und Wurst																										
Verbrauchermarkt	- 12[55]	-.21	.09[58]	.15	.06	.13																				
Warenhaus	-.03	-.14	-.04	-.14	.03	.14																				
Supermarkt	.02	.04	-.04	-.06	.12[5]	.23																				
Discounter	-	-	-	-	-	-																				
Fachgeschäft	.14	.24	-.01	-.02	- 12[55]	-.32																				
Preisbewußtsein	- 11[55]	-.17	.05	.07	.13[5]	.21	.10[58]	.14	-.09[5]	-.11	.01	.03	-.04	-.11	-.01	-.03	-.02	-.09	-.03	-.19	.01	.08	-.02	-.15	.02	.07	-.01	-.06	-.02	-.15	-.01	-.10	-.01	-.11
Molkereiprodukte																										
Verbrauchermarkt	- 08[5]	-.11	.05	.09	.10	.18																				
Warenhaus	-.04	-.12	-.02	-.06	.05	.23																				
Supermarkt	.06	.09	-.05[5]	-.10	- 10[58]	-.16																				
Discounter	.01	.17	.02	.10	.04	.16																				
Fachgeschäft	.01	.05	.01	.05	.03	.16																				
Preisbewußtsein	-.02	-.04	.04	.06	.03	.07	-.05	-.20	.05	.08	.04	.09	- 08[55]	-.24	.01	.06	-.02	-.12	-.02	-.14	-.04	-.25	.03	.09	-.03	-.16	-.02	-.09	-.02	-.23	.01	.16	-.01	-.15
Konserven																										
Verbrauchermarkt	- 11[55]	-.21	.09[58]	.17	.06	.12																				
Warenhaus	.01	.05	-.02	-.12	.09	.47																				
Supermarkt	.11[55]	.28	-.04	-.10	-.05	-.10																				
Discounter	-.05	-.07	-.01	-.02	-.08	-.15																				
Fachgeschäft	.00	.03	.00	.01	-	-																				
Preisbewußtsein	- 13[55]	-.20	.08[58]	.12	-.03	-.06	.12[58]	.20	-.07[5]	-.12	.07	.17	- 12[55]	-.38	.02	.08	-.08[55]	-.48	-.01	-.11	.04	.21	.00	.01	-.03	-.12	-.00	-.03	-.03	-.27	.02	.18	-.07	-.34
Wein und Spirituosen																										
Verbrauchermarkt	- 16[55]	-.19	.11[55]	.20	.09	.34																				
Warenhaus	-.00	-.01	-.01	-.10	.07	.46																				
Supermarkt	.07[5]	.24	-.06[5]	-.21	.08	.33																				
Discounter	.01	.03	-.03	-.10	-.08	-.43																				
Fachgeschäft	.02	.06	.02	.06	.11	.32																				
Preisbewußtsein	- 09[5]	-.13	.09[5]	.13	-.06	-.10	.11[55]	.15	.01	.02	.02	.05	- 14[55]	-.38	.01	.04	- 10[55]	-.49	-.01	-.06	.00	.01	-.02	-.17	-.07	-.24	.02	.14	.01	-.24	.02	.27	-.07[5]	-.54
Bier und alkoholfreie Getränke																										
Verbrauchermarkt	- 22[55]	-.35	-.02	-.04	.13[5]	.33																				
Warenhaus	-.00	-.01	-.01	-.06	.00	.06																				
Supermarkt	.01[5]	.24	-.04	-.10	-.08	-.19																				
Discounter	.01	.03	.02	.08	.04	.15																				
Fachgeschäft	.02	.06	.06[5]	.14	.07	.18																				
Preisbewußtsein	- 17[55]	-.26	-.03	-.05	.06	.09	.02	.03	- 09[55]	-.15	.13[5]	.43	- 11[55]	-.32	.01	.05	- 10[55]	-.49	-.01	-.06	.00	.01	.00	.01	-.02	-.06	-.04	-.20	-.03	-.21	.02	.27	-.03	-.26
Kaffee, Tee und Kakao																										
Verbrauchermarkt	- 13[55]	-.27	-.02	-.03	.09	.09																				
Warenhaus	.02	-.16	.02	.14	-.02	-.14																				
Supermarkt	.09[5]	.21	-.02	-.06	.04	.08																				
Discounter	-.05[5]	-.15	.02	.06	-.07	-.27																				
Fachgeschäft	.13[55]	.23	.01	.02	.12[5]	.26																				
Preisbewußtsein	- 16[55]	-.20	-.01	-.02	-.09	-.13	.06[5]	.08	- 09[55]	-.13	.16[58]	.21	- 07[5]	-.20	.01	.05	- 06	-.32	-.05	-.34	.01	.03	.07	.12	-.06	-.23	-.00	-.00	-.03	-.22	.02	.20	-.05	-.46
Informationsverhalten über Testergebnisse unabhängiger Institutionen	-.04	-.08	-.02	-.03	-.06	-.12	.07[5]	.17	-.04	-.09	-.00	-.01	-.05	-.15	-.07[5]	-.27	-.10[55]	-.40	.01	.13	-.02	-.09	.05	.30	-.04	-.14	-.10[55]	-.25	-.09[55]	-.82	-.00	-.02	-.05	-.31
Interesse an politischen Entscheidungen	.03	.07	.05	.15	.05	.12	.00	.01	.06	.13	-.06[5]	-.16	-.01	-.02	-.08[5]	-.29	-.08[55]	-.32	-.06	-.25	-.01[5]	-.27	-.11[55]	-.44	-.08[55]	-.28	-.04	-.14	-.01[5]	-.33	-.04	-.23	-.01[5]	-.36
Informationsbereitschaft gegenüber Tageszeitungen in Anspruch	16[55]	.42	.03	.12	.13[5]	.35	-.04	-.10	-.02	-.04	-.01	-.02	10[55]	.29	-.21[55]	-.72	-.04	-.17	-.10[55]	-.41	-.06[5]	-.30	-.12[55]	-.57	-.13[55]	-.63	-.19[55]	-.65	-.03	-.14	-.10[55]	-.52	-.09[55]	-.46
Informationsbereitschaft gegenüber politischen Sendungen im Fernsehen	.00	.00	-.06[5]	-.10	.20[55]	.40	.01	.02	.09[55]	.22	-.11[55]	-.33	-.02	-.05	-.16[55]	-.84	-.03	-.13	-.06	-.32	-.06[5]	-.30	-.11[55]	-.74	-.05	-.22	-.11[55]	-.64	-.04	-.21	-.11[55]	-.61	.07	-.17

1. Die Situationsrollen-spezifischen Ergebnisse

a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

Die Untersuchung der Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf zeigt, daß der Verbrauchermarkt-Kunde durch signifikant niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und signifikant hohe Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau gekennzeichnet ist. Ehefrauen, die überwiegend Fachgeschäfte frequentieren, zeichnen sich durch niedrigere Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf aus.

Das Preisbewußtsein beim Lebensmitteleinkauf ist am stärksten ausgeprägt bei Ehefrauen mit niedrigen Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf und hohen Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau in der eindimensionalen Betrachtungsweise. Frauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf und niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau ("B34E12") müssen dagegen als nicht preisbewußt bezeichnet werden.

Beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst sind es überwiegend Frauen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf und Frauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau, die Verbrauchermärkte aufsuchen. Supermärkte werden signifikant häufig frequentiert von Frauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Parteimitglied, Fachgeschäfte dagegen signifikant seltener. Hohes Preisbewußtsein liegt bei Frauen mit niedrigerem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und Frauen mit höherem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied vor. Signifikant stärker ausgeprägt ist das Preisbewußtsein ebenfalls bei Frauen mit der Kombination "B12E34", d. h. niedrigerem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und höherem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau. Dagegen besitzt die Kombination "B34E34", d. h. Ehefrauen mit jeweils höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau ein geringeres Preisbewußtsein.

Auch Molkereiprodukte werden überwiegend von Frauen mit niedrigen Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf in Verbrauchermärkten gekauft. Supermärkte suchen bei dieser Warengruppe überwiegend Frauen mit niedrigem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und Frauen mit niedrigen Identifikationsgraden mit der Rolle Parteimitglied auf. Ehefrauen mit höherem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und niedrigem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau ("B34E12") zeichnen sich durch niedriges Preisbewußtsein innerhalb dieser Warengruppe aus.

Innerhalb der Warengruppe Konserven sind es wiederum Ehefrauen, die niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf oder aber Frauen, die höhere Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau besitzen, die Verbrauchermärkte bevorzugen. In Supermärkte gehen überwiegend Frauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf. Ein relativ hohes

Preisbewußtsein haben Ehefrauen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf oder höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau. Dies gilt ebenfalls für Frauen mit der Kombination "B12E34", d. h. mit niedrigerem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und einem hohen Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau. Dagegen sind Ehefrauen mit hohen Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf und hohem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau ("B34E34") sowie Frauen mit hohem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und niedrigem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau ("B34E12") sowie Frauen mit hohem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und hohem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied ("B34P3") durch ein geringer ausgeprägtes Preisbewußtsein in der Warengruppe Konserven gekennzeichnet.

Ehefrauen, die Wein und Spirituosen überwiegend in Verbrauchermärkten kaufen, haben signifikant häufig niedrige Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf oder höhere Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau. Bei den Supermarkt-Kunden ist es dagegen umgekehrt: entweder höhere Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf oder niedrigere Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau. Preisbewußt sind in dieser Warengruppe insbesondere Frauen mit niedrigerem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf oder höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau. Dementsprechend preisbewußt ist auch die Kombination "B12E34". Weniger preisbewußt sind dagegen Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau ("B34E12") sowie Ehefrauen mit höherem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und höherem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied ("B34P3") sowie Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden mit allen organisationsbezogenen Rollen ("BEP34").

Bier und alkoholfreie Getränke werden überwiegend in Verbrauchermärkten gekauft von Ehefrauen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf oder Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Parteimitglied. In Supermärkten kaufen vorwiegend Frauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf, im Fachgeschäft sind es Frauen mit überwiegend hohen Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau. Relativ hohes Preisbewußtsein ist bei Ehefrauen vorhanden mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf. Dies gilt ebenfalls für Frauen mit der Kombination "B12E12". Ein niedrig ausgeprägtes Preisbewußtsein zeigen Frauen mit den Kombinationen "B34E34", "B34E12" und "B34P3".

Auch die Warengruppe Kaffee, Tee und Kakao wird signifikant häufig von Ehefrauen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf in Verbrauchermärkten und Discounter gekauft. In Supermärkten kaufen dagegen vorwiegend Frauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf oder Frauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Parteimitglied. Preisbewußtes Einkaufen liegt bei Frauen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf sowie bei Frauen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf und höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau

("B12E34") sowie bei Frauen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf und niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau ("B12E12") vor. Geringes Preisbewußtsein innerhalb dieser Warengruppe liegt bei der Kombination "B34E34" und "B34E12" vor.

Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter erhält das Attribut "kritisch" bei Ehefrauen mit niedrigerem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und höherem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau ("B12E34"). Nicht kritisch ist dagegen das Informationsverhalten zu bezeichnen bei Ehefrauen mit niedrigem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und niedrigem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied ("B12P12") sowie bei Ehefrauen mit höherem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und hohem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied ("B34P3") sowie Ehefrauen mit den Kombinationen "E34P12" und "E12P3".

b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

Durch überwiegend "regelmäßiges" Lesen des politischen Teils der Tageszeitung zeichnen sich Ehefrauen aus mit den Kombinationen "B12E12", "B12P12", "B34P3", "B12P3", "E12P3", "E34P3", "E12P3" und "BEP34". D. h. nahezu alle Kombinationen, die den Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied berücksichtigen, sind - unabhängig von der Höhe des Identifikationsgrades mit der Rolle Parteimitglied - durch "regelmäßiges" Lesen gekennzeichnet. Untersucht man ausschließlich die Parteimitgliedschaft hinsichtlich dieser Situationsrolle, so zeigt sich, daß Parteimitglieder im Verhältnis zu Nicht-Parteimitgliedern "regelmäßig" den politischen Teil der Tageszeitung lesen (vgl. im Anhang Tabelle C.78; $CHI^2 = 9{,}73^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .18; KENDALL'S TAU B = $.18^{SSS}$; GAMMA = .39).

Die Tagesnachrichten im Fernsehen verfolgen "regelmäßig" Ehefrauen mit den Kombinationen "B12P12", "B34P12", "B12P3", "E12P12", "E34P3", "E34P12", "BEP12" und "BEP34". Seltener dagegen sehen Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf und Ehefrauen mit höheren Identifikationsgraden mit der Rolle Parteimitglied die Tagesnachrichten. Analysiert man ausschließlich Parteimitglieder hinsichtlich der Situationsrolle so sind es die mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Parteimitglied, die regelmäßig die Tagesnachrichten verfolgen. Untersucht man jedoch die Kombinationen der Identifikationsgrade, so zeigt sich, daß nicht der Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied für die Rollenausübung ausschlaggebend ist, sondern hauptsächlich die Parteimitgliedschaft als solche: Parteimitglieder sehen im Verhältnis zu Nicht-Parteimitgliedern die Tagesnachrichten im Fernsehen regelmäßig (vgl. im Anhang Tabelle C.79; $CHI^2 = 8{,}08^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .16; KENDALL'S TAU B = $.16^{SSS}$; GAMMA = .45).

Politische Sendereihen im Fernsehen sehen regelmäßig Ehefrauen mit niedrigeren Identifikationsgraden mit der Rolle Ehefrau, ferner Ehefrauen mit den Kombinationen "B12P12", "B12P3", "E12P12", "E34P12" und "BEP12". Dagegen ist der Aufmerksamkeitsgrad der Ehefrauen mit höherem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied signifikant niedriger. Dies gilt ebenfalls für Frauen mit höherem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und höherem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau. Auch für diese situationsbezogene Rolle zeigt sich, daß in den Kombinationen der Identifikationsgrade nicht die Stärke des Identifikationsgrades mit der Rolle Parteimitglied, sondern die Parteimitgliedschaft als solche die Ausprägung der Situationsrolle beeinflußt (vgl. im Anhang Tabelle C.80; $CHI^2 = 20{,}68^{SSS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .25; KENDALL'S TAU B = $.25^{SSS}$; GAMMA = .54).

2. Der Vergleich der intra- mit den interinstitutionellen Zusammenhängen zwischen Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen

Faßt man die untersuchten Situationsrollen institutionsspezifisch zusammen, so zeigt sich, daß die Situationsrollen innerhalb der Institution Wirtschaft am häufigsten mit dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf in signifikantem Zusammenhang stehen (insgesamt 19 signifikante Beziehungen). Danach folgt der Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau (10 signifikante Beziehungen) vor dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied (6 signifikante Beziehungen).
Eine Analyse der signifikanten Beziehungen hinsichtlich ihrer jeweiligen gemeinsamen Varianz ergibt jedoch, daß der Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied mit einer durchschnittlichen Varianzaufklärung von 2,2 % (durchschnittlicher Rangkorrelationskoeffizient = .15; durchschnittlicher monotoner Korrelationskoeffizient = .28) vor dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf mit 1,2 % (durchschnittlicher Rangkorrelationskoeffizient = .11; durchschnittlicher monotoner Korrelationskoeffizient = .23) und dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau mit 0,6 % durchschnittlicher Varianzaufklärung (durchschnittlicher Rangkorrelationskoeffizient = .08; durchschnittlicher monotoner Korrelationskoeffizient = .17) liegt.
Unter dem Aspekt der Häufigkeit sind somit die intrainstitutionellen Interdependenzen der Institution Wirtschaft dominierend, unter dem Aspekt der Straffheit der Beziehungen dagegen die interinstitutionellen Beziehungen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle der Institution Politik und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institution Wirtschaft.
Die Richtungen der signifikanten Zusammenhänge sind - institutionsspezifisch - unterschiedlich. Das allgemeine und warengruppenspezifische Preisbewußtsein beim Lebensmitteleinkauf korreliert negativ mit dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf, aber positiv mit dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau. Der Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied korreliert in den signifikanten Beziehungen überwiegend positiv.

Die bisherige Analyse der Ergebnisse ist eindimensional, da sie die institutionsspezifischen Identifikationsgrade isoliert betrachtet. Sie ist jedoch notwendig, um die jeweilige Bedeutung der einzelnen Identifikationsgrade innerhalb der unterschiedlichen Kombinationen zu erkennen. Es zeigt sich, daß die Ausübung der allgemeinen und warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen beim Lebensmitteleinkauf sich in allen Fällen nach der Ausprägung des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf - unabhängig von der jeweiligen Ausprägung des oder der anderen Identifikationsgrade(s) - richtet: Alle Kombinationen der institutionsspezifischen Identifikationsgrade, die durch niedrigere Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf gekennzeichnet sind, zeichnen sich durch ein höheres Preisbewußtsein aus; alle Kombinationen, die durch höhere Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf gekennzeichnet sind, zeichnen sich durch ein niedrigeres Preisbewußtsein aus.
Ferner zeigt sich, daß Kombinationen, die den Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf nicht berücksichtigen, in keinem signifikanten Zusammenhang mit der allgemeinen und den warengruppenspezifischen Präferenzen stehen. Das bedeutet aber, daß die intrainstitutionellen Beziehungen zwischen Identifikationsgrad mit einer organisationsbezogenen Rolle und der Ausübung der situationsbezogenen Rolle der Betriebstypenpräferenzen gegenüber den interinstitutionellen Beziehungen dominieren.

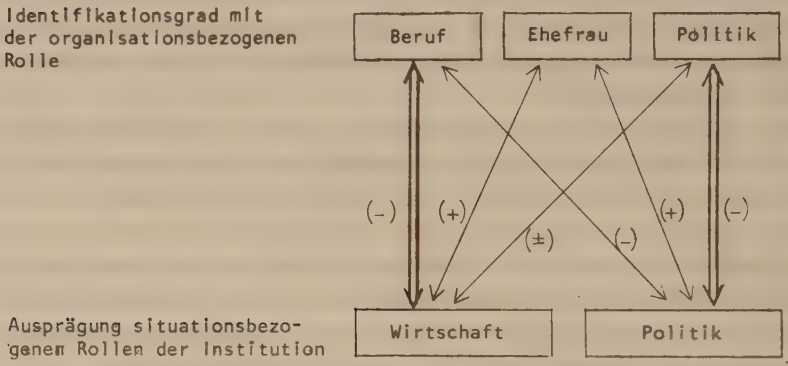
Eine analoge Analyse der Beziehungen zwischen den institutionsspezifischen Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung der Rolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter erscheint wenig sinnvoll, da innerhalb der eindimensionalen Beziehungen keine signifikanten Zusammenhänge bestehen. Vielmehr zeigt sich, daß die Ausübung der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei in einer signifikanten Beziehung zu dieser Situationsrolle steht (vgl. im Anhang Tabelle C.81; KENDALL'S TAU B = $-.07^{S}$; GAMMA = .19) Danach zeigen Parteimitglieder vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter ein weniger kritisches Informationsverhalten als Nicht-Parteimitglieder.

Untersucht man die Beziehungen zwischen institutionsspezifischen Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen innerhalb der Institution Politik, so lassen sich folgende Erkenntnisse ableiten:
In der eindimensionalen Betrachtung dominieren die intrainstitutionellen Interdependenzen in Häufigkeit und Straffheit der signifikanten Zusammenhänge: von den drei ausgewählten Situationsrollen innerhalb der Institution Politik stehen zwei in signifikanten Beziehungen zum Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitgliedschaft, dagegen jeweils nur eine mit den Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau.
Was die Richtung der signifikanten Zusammenhänge anbetrifft, so läßt sich feststellen, daß die Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied gleichgerichtet sind: Ehefrauen mit niedrigen Identifikationsgraden mit der Rolle Beruf oder der Rolle Parteimitglied zeigen höhere Aufmerksamkeitsgrade gegenüber den politischen

Informationsquellen. Der Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau korreliert dagegen positiv mit dem Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Informationen. In der zweidimensionalen Betrachtung zeigt sich keine Dominanz des Identifikationsgrades mit der Rolle Beruf gegenüber dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau: Kombinationen dieser beiden Identifikationsgrade, die in signifikantem Zusammenhang mit den Situationsrollen der Institution Politik stehen, enthalten jeweils konträre Ausprägungen der beiden Identifikationsgrade, so daß sie den Ergebnissen der eindimensionalen Betrachtung nicht widersprechen.
Die Analyse der zweidimensionalen Kombinationen der Identifikationsgrade, die den Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied berücksichtigen, zeigt, daß nicht der Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied entscheidend ist für die Ausübung der ausgewählten Situationsrollen der Institution Politik, denn nahezu alle diese Kombinationen zeichnen sich - unabhängig von der Höhe des Identifikationsgrades mit der Rolle Parteimitglied - durch einen relativ hohen Aufmerksamkeitsgrad gegenüber den politischen Informationsquellen aus, ausschlaggebend ist hier die Parteimitgliedschaft als solche, was bereits im letzten Abschnitt dargestellt wurde.
In den dreidimensionalen Kombinationen der Identifikationsgrade zeigt sich jedoch deutlich die Dominanz des Identifikationsgrades mit der Rolle Parteimitglied: Ehefrauen, die sich durch höhere Identifikationsgrade in allen organisationsbezogenen Rollen auszeichnen, sind durch einen niedrigeren Aufmerksamkeitsgrad gekennzeichnet, obwohl in der eindimensionalen Betrachtung ein positiver Zusammenhang zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und dem Aufmerksamkeitsgrad vorliegt; der Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf steht - isoliert betrachtet - in keinem signifikanten Zusammenhang mit dem Aufmerksamkeitsgrad gegenüber den politischen Sendereihen im Fernsehen.

In dem folgenden Schaubild sind die Interdependenzen zwischen den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen schematisch dargestellt.

Schaubild: Die Interdependenzen zwischen den Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen



Anmerkung: ⟷ = Interdependenzen
⟺ = dominierende Interdependezen
(+) = positiver Zusammenhang

Die Ausübung von Situationsrollen, d. h. Rollen mit dem höchsten Verfügbarkeitsgrad in der Rollentypologie von Dreitzel, innerhalb der Institution Wirtschaft und von Situationsrollen der Institution Politik stehen in signifikantem Zusammenhang mit Identifikationsgraden mit organisationsbezogenen Rollen, d. h. Rollen niedrigerer Verfügbarkeitsgrade, der Institution Beruf, Ehe und Partei. Innerhalb dieser Interdependenzen konnte nachgewiesen werden, daß die intrainstitutionellen Beziehungen stärker ausgeprägt sind als die interinstitutionellen; ein Ergebnis, das die zweite und die vierte Stufe der zweiten Generalhypothese bestätigt. Die dominierenden, d. h. die intrainstitutionellen Zusammenhänge zeigen, daß steigende psychisch-physische Belastung des Individuums in organisationsbezogenen Rollen, die sich in den höheren Identifikationsgraden ausdrückt, in engem Zusammenhang stehen mit - in weiterem Sinne - unkritisch, ohne Distanz ausgeübten Situationsrollen. Dies gilt auch - zwar bedingt - für die interinstitutionellen Beziehungen der Rollen Beruf und Parteimitglied. Die interinstitutionellen Beziehungen der Rolle Ehefrau deuten jedoch auf die entgegengerichtete Tendenz hin: hier sind es die höheren Identifikationsgrade, die mit kritischem Verhalten in den ausgewählten Situationsrollen in Zusammenhang stehen.

D. Die Interdependenzen zwischen den Ausprägungen person- und organisationsbezogener Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen

Legt man das Dreitzel'sche Rollenklassifikationsschema zugrunde, so ist die Identifikation mit der Rolle eine Dimension der einzelnen Rollentypen. Die zweite Dimension stellt die Ich-Leistung in der sozialen Rolle dar, d. h. der Rollentyp-spezifische Zwangscharakter der Normen. Im folgenden sollen neben den personbezogenen Rollen Alter und Bildungsstatus des Vaters die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in den ausgewählten Organisationsrollen und der Ausübung der institutionsspezifischen Situationsrollen untersucht werden. Dabei wird die Skala der Ausprägungen der person- und organisationsbezogenen Rollen auf jeweils zwei bzw. drei Ausprägungen reduziert.

I. Die Interdependenzen zwischen den Ausprägungen der personbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen

1. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Ausübung situationsbezogener Rollen

a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Untersucht man die altersspezifische Betriebstypenpräferenz der Ehefrauen, so zeigt sich, daß Frauen unter 45 Jahren überwiegend Verbrauchermärkte und Discounter frequentieren (vgl. im Anhang Tabelle D.1; KENDALL'S TAU B = $-.07^{S}$; GAMMA = -.16 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.08^{SS}$; GAMMA = -.30).

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Ältere Ehefrauen ("45 Jahre und älter") kaufen Frischfleisch und Wurst im Vergleich zu den jüngeren Ehefrauen vorwiegend in Fachgeschäften (vgl. im Anhang Tabelle D.2; $CHI^2 = 4{,}00^{S}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11; KENDALL'S TAU B = $.11^{SSS}$; GAMMA = .24), dagegen signifikant seltener in Supermärkten (KENDALL'S TAU B = $-.09^{SS}$; GAMMA = -.20). Ordnet man die unterschiedlichen Betriebstypen nach den durchschnittlichen Rohertragsspannen, so zeichnen sich ältere Frauen im Vergleich zu jüngeren durch ein geringeres Preisbewußtsein aus (KENDALL'S TAU C = $-.12^{SSS}$; GAMMA = -.17).
Innerhalb der Warengruppe Molkereiprodukte sind die jüngeren Ehefrauen signifikant häufiger Kunden der Betriebstypen Discounter und Verbrauchermarkt (vgl. im Anhang Tabelle D.3; KENDALL'S TAU B = $-.08^{SS}$; GAMMA = -.53 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.07^{S}$; GAMMA = -.15). Das Alter korreliert - auf dem 1 %-Signifikanzniveau - negativ mit dem Preisbewußtsein beim Kauf von Molkereiprodukten (KENDALL'S TAU C = $-.10^{SS}$; GAMMA = -.15).

Ältere Ehefrauen decken ihren Bedarf an Konserven häufiger in den Betriebstypen Warenhaus und Supermarkt (vgl. im Anhang Tabelle D.4; KENDALL'S TAU B = .06^{S}; GAMMA = .22 bzw. KENDALL'S TAU B = .10^{SS}; GAMMA = .25). Den Betriebstyp Discounter suchen dagegen überwiegend jüngere Ehefrauen auf (KENDALL'S TAU B = -.11^{SS}; GAMMA = -.22). Die Betriebstypenwahl unter dem Aspekt des Preisbewußtseins ist auf dem 1 %-Niveau signifikant (KENDALL'S TAU C = -.09^{SS}; GAMMA = -.13): jüngere Ehefrauen frequentieren häufiger preisgünstigere Betriebstypen.

Ältere Ehefrauen kaufen Wein und Spirituosen häufiger in Warenhäusern (vgl. im Anhang Tabelle D.5; KENDALL'S TAU B = .11^{SS}; GAMMA = .42), jüngere Ehefrauen dagegen vorwiegend in Verbrauchermärkten (KENDALL'S TAU B = .07^{S}; GAMMA = -.15). Dementsprechend korreliert das Preisbewußtsein beim Kauf von Wein und Spirituosen negativ mit dem Alter (KENDALL'S TAU C = -.10^{SS}; GAMMA = -.13).
Zwischen den überwiegend frequentierten Betriebstypen beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken und dem Alter lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge ableiten (vgl. im Anhang Tabelle D.6).
Beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao frequentieren ältere Ehefrauen häufiger den Betriebstyp Supermarkt (vgl. im Anhang Tabelle D.7; KENDALL'S TAU B = .07^{S}; GAMMA = .17), jüngere Ehefrauen dagegen vorwiegend den Betriebstyp Discounter (KENDALL'S TAU B = -.07^{S}; GAMMA = -.18).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Ehefrauen in der Altersklasse "45 und mehr Jahre" verhalten sich weniger kritisch vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter als jüngere Ehefrauen (vgl. im Anhang Tabelle D.8; CHI^{2} = 5,28^{S}, df = 1; CRAMER'S PHI = .13; KENDALL'S TAU B = -.13^{SSS}; GAMMA = -.30).

b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

Ehefrauen in der Altersklasse "über 45 Jahre" lesen im Verhältnis zu den jüngeren Ehefrauen "regelmäßiger" den politischen Teil der Tageszeitung (vgl. im Anhang Tabelle D.9; CHI^{2} = 6,27^{SS}, df = 1; CRAMER'S PHI = .14; KENDALL'S TAU B = -.14^{SSS}; GAMMA = -.28).
Auch in der Situationsrolle Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen läßt sich ein negativer Zusammenhang zwischen Alter und Aufmerksamkeitsgrad feststellen: ältere Ehefrauen sehen im Verhältnis zu jüngeren Ehefrauen regelmäßiger politische Sendereihen im Fernsehen (vgl. im Anhang Tabelle D.10; CHI^{2} = 4,74^{S}, df = 4; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = -.12^{SSS}; GAMMA = -.24).
In der Situationsrolle Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen sind es ebenfalls die älteren Ehefrauen, die sich durch einen höheren Aufmerksamkeitsgrad auszeichnen (vgl. im Anhang Tabelle D.11; KENDALL'S TAU B = -.09^{SS}; GAMMA = -.21).

2. Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Ausübung situationsbezogener Rollen

a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Ehefrauen mit der Ausprägung "niedriger Bildungsstatus des Vaters" sind signifikant häufiger Kunden von Fachgeschäften, Discounter und Verbrauchermärkten (vgl. im Anhang Tabelle C.12; $CHI^2 = 3{,}81^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = -.11; KENDALL'S TAU B = $-.11^{SSS}$; GAMMA = -.30 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.07^S$; GAMMA = -.28 bzw. $CHI^2 = 4{,}69^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = $-.12^{SSS}$; GAMMA = -.32). Ordnet man die Betriebstypen nach ihrer durchschnittlichen Rohertragsspanne, so zeigt sich ein signifikant höheres Preisbewußtsein bei Ehefrauen mit der Ausprägung "hoher" Bildungsstatus des Vaters (KENDALL'S TAU C = $.10^{SS}$; GAMMA = .17).

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Ehefrauen mit der Rollenausprägung "hoher Bildungsstatus des Vaters" decken ihren Bedarf an Frischfleisch und Wurst überwiegend in Fachgeschäften und Warenhäusern (vgl. im Anhang Tabelle D.13; KENDALL'S TAU B = $.10^{SS}$; GAMMA = .24 bzw. KENDALL'S TAU B = $.08^{SS}$; GAMMA = .26). Kunden des Betriebstyps Verbrauchermarkt sind dagegen häufiger Ehefrauen mit niedrigerem Bildungsstatus des Vaters ($CHI^2 = 4{,}03^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = $-.12^{SSS}$; GAMMA = -.29). Ehefrauen mit hohem Bildungsstatus des Vaters müssen beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst als weniger preisbewußt bezeichnet werden ($CHI^2 = 8{,}17^S$, df = 3; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $-.14^{SSS}$; GAMMA = -.24).

Für die Warengruppe Molkereiprodukte ergibt sich ein ähnliches Bild: Ehefrauen mit höherem Bildungsstatus des Vaters kaufen überwiegend in Fachgeschäften und Warenhäusern ein (vgl. im Anhang Tabelle D.14; $CHI^2 = 4{,}19^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = $.12^{SSS}$; GAMMA = .43 bzw. KENDALL'S TAU B = $.09^{SS}$; GAMMA = .27). Niedriger Bildungsstatus des Vaters tritt dagegen signifikant häufiger mit dem Betriebstyp Verbrauchermarkt auf (KENDALL'S TAU B = $-.08^S$; GAMMA = -.19). Ehefrauen mit höherem Bildungsstatus des Vaters sind dementsprechend weniger preisbewußt als Frauen mit niedrigerem Bildungsstatus des Vaters ($CHI^2 = 9{,}39^S$, df = 4; CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $-.14^{SSS}$; GAMMA = -.24).

Ehefrauen mit höherem Bildungsstatus des Vaters kaufen Konserven überwiegend in Fachgeschäften und Verbrauchermärkten (vgl. im Anhang Tabelle D.15; KENDALL'S TAU B = $.06^S$; GAMMA = .44 bzw. KENDALL'S TAU B = $.07^S$; GAMMA = .16), nicht dagegen in Discounter (KENDALL'S TAU B = $-.09^{SS}$; GAMMA = -.19).

Ehefrauen mit niedrigem Bildungsstatus des Vaters bevorzugen beim Einkauf von Wein und Spirituosen den Betriebstyp Discounter (vgl. im Anhang Tabelle D.16; KENDALL'S TAU B = -.09^{S}; GAMMA = -.26), wohingegen Frauen mit höherem Bildungsstatus häufiger Fachgeschäfte aufsuchen (KENDALL'S TAU B = .09^{SS}; GAMMA = .26). Danach sind Ehefrauen mit niedrigem Bildungsstatus des Vaters in dieser Warengruppe als preisbewußter zu bezeichnen (KENDALL'S TAU C = -.10^{SS}; GAMMA = -.17).
Auch beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken frequentieren Ehefrauen mit niedrigem Bildungsstatus des Vaters signifikant häufiger Discounter (vgl. im Anhang Tabelle D.17; KENDALL'S TAU B = -.07^{S}; GAMMA = -.26), Frauen mit höherem Bildungsstatus des Vaters dagegen Fachgeschäfte (KENDALL'S TAU B = .10^{SS}; GAMMA = .26). Ehefrauen mit niedrigerem Bildungsstatus des Vaters müssen als preisbewußter bezeichnet werden im Verhältnis zu Frauen mit hohem Bildungsstatus des Vaters (KENDALL'S TAU C = .09^{SS}; GAMMA = -.15).
Ihren Bedarf in der Warengruppe Kaffee, Tee und Kakao decken Frauen mit höherem Bildungsstatus des Vaters in Fachgeschäften und Warenhäusern (vgl. im Anhang Tabelle D.18; KENDALL'S TAU B = .11^{SSS}; GAMMA = .25 bzw. KENDALL'S TAU B = .07^{S}; GAMMA = .29). Ehefrauen mit niedrigerem Bildungsstatus des Vaters sind dagegen überwiegend Verbrauchermarkt-Kunden (KENDALL'S TAU B = -.08^{SS}; GAMMA = -.22). Dementsprechend ist das Preisbewußtsein auch bei Ehefrauen mit niedrigem Bildungsstatus des Vaters stärker ausgeprägt (KENDALL'S TAU C = -.28^{SSS}; GAMMA = -.20).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge ableiten (vgl. im Anhang Tabelle D.19).

b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

Der höhere Bildungsstatus des Vaters tritt signifikant häufiger auf mit "regelmäßigem" Lesen des politischen Teils der Tageszeitung (vgl. im Anhang Tabelle B.20; KENDALL'S TAU = -.08^{SS}; GAMMA = -.18) und dem höheren Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen (vgl. im Anhang Tabelle D.21; KENDALL'S TAU B = -.07^{S}; GAMMA = -.16)
Signifikante Beziehungen zwischen der Rolle Bildungsstatus des Vaters und dem Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen lassen sich nicht ableiten (vgl. i Anhang Tabelle D.22).

II. Die Interdependenzen zwischen den Ausprägungen der organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen

1. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Ausübung situationsbezogener Rollen

a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Das Netto-Einkommen des Hauptverdieners korreliert negativ mit dem Betriebstyp Discounter (vgl. im Anhang Tabelle D.23; KENDALL'S TAU B = $-.10^{SS}$; GAMMA = -.34). Danach wird der Bedarf an Lebensmitteln in Haushalten mit niedrigeren Netto-Einkommen des Hauptverdieners, d. h. bis 1 800,- DM überwiegend in Discounter gedeckt.

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Haushalte mit niedrigerem Netto-Einkommen kaufen Frischfleisch und Wurst häufiger in Warenhäusern (vgl. im Anhang Tabelle D.24; KENDALL'S TAU B = $-.08^{S}$; GAMMA = -.25). Bezieher höherer Netto-Einkommen kaufen Molkereiprodukte überwiegend in Fachgeschäften, diejenigen niedrigerer Netto-Einkommen dagegen in Discounter (vgl. im Anhang Tabelle D.25; KENDALL'S TAU B = $.03^{S}$; GAMMA = .33 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.08^{S}$; GAMMA = -.46). Die Zusammenhänge zwischen dem Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven sind auf dem 0,1 %-Niveau signifikant. Haushalte mit niedrigerem Netto-Einkommen decken ihren Bedarf an Konserven überwiegend in Discounter, Haushalte mit höheren Netto-Einkommen dagegen vorwiegend in Verbrauchermärkten (vgl. im Anhang Tabelle D.26; $CHI^2 = 7{,}08^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .16; KENDALL'S TAU B = $-.16^{SSS}$; GAMMA = -.32 bzw. $CHI^2 = 12{,}58^{SSS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .22; KENDALL'S TAU B = $.22^{SSS}$; GAMMA = .48). Haushalte mit höheren Netto-Einkommen sind - berücksichtigt man alle untersuchten Betriebstypen - als preisbewußter zu bezeichnen ($CHI^2 = 14{,}04^{SS}$, df = 4; CRAMER'S V = .23; KENDALL'S TAU C = $.16^{SSS}$; GAMMA = .23).

Die Haushalte der höheren Einkommensklasse präferieren sowohl Fachgeschäfte als auch Verbrauchermärkte beim Einkauf von Wein und Spirituosen (vgl. im Anhang Tabelle D.27; KENDALL'S TAU B = $.08^{S}$; GAMMA = .24 bzw. KENDALL'S TAU B = $.09^{S}$; GAMMA = .19). Die niedrigere Einkommensklasse kauft diese Produkte überwiegend im Betriebstyp Discounter ein (KENDALL'S TAU B = $-.13^{SS}$; GAMMA = -.32).

Es zeigt sich, daß die Ehefrauen mit höheren Netto-Einkommen des Hauptverdieners beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken Verbrauchermärkte bevorzugen, Ehefrauen mit niedrigeren Netto-Einkommen des Hauptverdieners dagegen Discounter (vgl. im Anhang Tabelle D.28; KENDALL'S TAU B = $.08^{S}$; GAMMA = .16 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.08^{S}$; GAMMA = -.21).

Kaffee, Tee und Kakao werden von Ehefrauen der niedrigeren Einkommensklasse überwiegend in Warenhäusern und Discounter gekauft (vgl. im Anhang Tabelle D.29; KENDALL'S TAU B = $-.09^{SS}$; GAMMA = -.22 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.08^{S}$; GAMMA = -.20). Eine positive Korrelation gibt es dagegen zwischen Netto-Einkommen und dem Betriebstyp Fachgeschäft (KENDALL'S TAU B = $.07^{S}$; GAMMA = .16).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Ehefrauen mit höheren Netto-Einkommen des Hauptverdieners zeigen ein signifikant kritischeres Informationsverhalten als Ehefrauen mit niedrigeren Netto-Einkommen (vgl. im Anhang Tabelle D.30; KENDALL'S TAU B = $.07^{S}$; GAMMA = .16).

b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

Ehefrauen mit höheren Netto-Einkommen des Hauptverdieners lesen im Verhältnis zu Ehefrauen mit niedrigeren Netto-Einkommen "regelmäßiger" den politischen Teil der Tageszeitung (vgl. im Anhang Tabelle D.31; KENDALL'S TAU B = $-.07^{S}$; GAMMA = -.14) und zeigen außerdem einen höheren Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen (vgl. im Anhang Tabelle D.32; KENDALL'S TAU B = $-.12^{SSS}$; GAMMA = -.23).
Signifikante Beziehungen zwischen dem Netto-Einkommen des Hauptverdieners und dem Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen lassen sich nicht ableiten (vgl. im Anhang Tabelle D.33).

2. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Ausübung situationsbezogener Rollen

a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Haushalte mit vier und mehr Personen decken ihren Bedarf an Lebensmittel überwiegend in Fachgeschäften, Supermärkten und Verbrauchermärkten (vgl. im Anhang Tabelle D.34; $CHI^2 = 6{,}28^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .14; KENDALL'S TAU B = $.14^{SSS}$; GAMMA = .32 bzw. $CHI^2 = 4{,}55^{S}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = $.12^{SSS}$; GAMMA = .29 bzw. $CHI^2 = 5{,}19^{S}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .13; KENDALL'S TAU B = $.13^{SSS}$; GAMMA = .28). Haushalte mit höchstens drei Personen sind dagegen signifikant häufiger Warenhaus-Kunden ($CHI^2 = 4{,}12^{S}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = $-.12^{SSS}$; GAMMA = -.47). Ordnet man die unterschiedlichen Betriebstypen nach den durchschnittlichen Rohertragsspannen, so zeichnen sich kleinere Haushalte als verhältnismäßig preisbewußter aus ($CHI^2 = 15{,}77^{SS}$, df = 4; CRAMER'S V = .24; KENDALL'S TAU C = $-.14^{SSS}$; GAMMA = -.19).

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst suchen die kleineren Haushalte signifikant häufiger Fachgeschäfte und Warenhäuser auf (vgl. im Anhang Tabelle D.35; $CHI^2 = 10,23^{SSS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .18; KENDALL'S TAU B = $-.18^{SSS}$; GAMMA = -.37 bzw. $CHI^2 = 5,61^{S}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .14; KENDALL'S TAU B = $-.14^{SSS}$; GAMMA = -.43). Supermärkte und Verbrauchermärkte sind dagegen die häufigsten Einkaufsquellen der größeren Haushalte ($CHI^2 = 10,74^{SSS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .18; KENDALL'S TAU B = $.18^{SSS}$; GAMMA = .41 bzw. KENDALL'S TAU B = $.10^{SS}$; GAMMA = .21). Die Haushaltsgröße korreliert - auf dem 0,1 %-Signifikanzniveau - positiv mit dem Preisbewußtsein ($CHI^2 = 24,56^{SSS}$, df = 3; CRAMER'S V = .27; KENDALL'S TAU C = $.22^{SSS}$; GAMMA = .30).

Kleinere Haushalte decken ihren Bedarf an Molkereiprodukten vorwiegend in Warenhäusern, größere dagegen bevorzugen Verbrauchermärkte (vgl. im Anhang Tabelle D.36; $CHI^2 = 10,31^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .18; KENDALL'S TAU B = $-.18^{SS}$; GAMMA = -.49 bzw. $CHI^2 = 4,64^{S}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = $.12^{SSS}$; GAMMA = .27). Entsprechend diesen Betriebstypen-spezifischen Ergebnissen ist das Preisbewußtsein innerhalb dieser Warengruppe bei größeren Haushalten stärker ausgeprägt ($CHI^2 = 13,75^{SS}$, df = 4; CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $.18^{SSS}$; GAMMA = .26).

Größere Haushalte bevorzugen beim Einkauf von Konserven häufiger Discounter, kleinere dagegen Warenhäuser (vgl. im Anhang Tabelle D.37; $CHI^2 = 6,10^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .14; KENDALL'S TAU B = $.14^{SSS}$; GAMMA = .28 bzw. $CHI^2 = 6,33^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .15; KENDALL'S TAU B = $-.15^{SSS}$; GAMMA = -.53). Das Preisbewußtsein beim Einkauf dieser Warengruppe ist in den größeren Haushalten stärker ausgeprägt ($CHI^2 = 11,31^{S}$, df = 4; CRAMER'S V = .18; KENDALL'S TAU C = $.08^{SS}$; GAMMA = .11).

Beim Einkauf von Wein und Spirituosen präferieren kleinere Haushalte hauptsächlich Fachgeschäfte und Warenhäuser (vgl. im Anhang Tabelle D.38; KENDALL'S TAU B = $-.11^{SS}$; GAMMA = -.30 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.07^{S}$; GAMMA = -.30). Größere Haushalte kaufen dagegen häufiger in Discounter und Verbrauchermärkten ein (KENDALL'S TAU B = $.08^{S}$; GAMMA = .20 bzw. KENDALL'S TAU B = $.07^{S}$; GAMMA = .15). Größere Haushalte zeichnen sich auch hinsichtlich dieser Warengruppe als preisbewußter aus (KENDALL'S TAU C = $.14^{SSS}$; GAMMA = .19).

Kleinere Haushalte decken ihren Bedarf an Bier und alkoholfreien Getränken überwiegend in Fachgeschäften und Warenhäusern (vgl. im Anhang Tabelle D.39; KENDALL'S TAU B = $-.09^{SS}$; GAMMA = -.22 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.07^{S}$; GAMMA = -.37). Größere Haushalte kaufen dagegen signifikant häufiger in Supermärkten (KENDALL'S TAU B = $.08^{SS}$; GAMMA = .21). Insgesamt gesehen zeigen größere Haushalte ein stärkeres Preisbewußtsein als kleinere Haushalte (KENDALL'S TAU C = $.08^{S}$; GAMMA = .11).

Auch hinsichtlich der Warengruppe Kaffee, Tee und Kakao bevorzugen kleinere Haushalte vorwiegend Fachgeschäfte und Warenhäuser (vgl. im Anhang Tabelle D.40; $CHI^2 = 8,18^{SSS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .16; KENDALL'S TAU B = $-.16^{SSS}$; GAMMA = -.35 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.06^{S}$; GAMMA = -.25). Größere Haushalte stehen dagegen in positiven Beziehungen mit

den Betriebstypen Supermarkt, Discounter und Verbrauchermarkt (KENDALL'S TAU B = .06^{S}; GAMMA = .15 bzw. KENDALL'S TAU B = .09^{SS}; GAMMA = .24 bzw. KENDALL'S TAU B = .07^{S}; GAMMA = .15). Das Preisbewußtsein korreliert auf dem 0,1 %-Niveau signifikant mit der Haushaltsgröße (CHI^{2} = 11,86^{S}, df = 1; CRAMER'S V = .19; KENDALL'S TAU C = .18^{SSS}; GAMMA = .23).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Zwischen der Haushaltsgröße und dem Informationsverhalten lassen sich keine signifikanten Beziehungen ableiten (vgl. im Anhang Tabelle D.41).

b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

Innerhalb der Institution Politik zeigt sich, daß Ehefrauen in kleineren Haushalten im Verhältnis zu Ehefrauen in größeren signifikant "regelmäßiger" den politischen Teil der Tageszeitung lesen (vgl. im Anhang Tabelle D.42; CHI^{2} = 8,67^{SS}, df = 1; CRAMER'S PHI = .16; KENDALL'S TAU B = .16^{SSS}; GAMMA = .32), einen signifikant höheren Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen (vgl. im Anhang Tabelle D.43; KENDALL'S TAU B = .09^{SS}; GAMMA = .17) und gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen haben (vgl. im Anhang Tabelle D.44;CHI^{2} = 7,20^{SS}, df = 1; CRAMER'S PHI = .15; KENDALL'S TAU B = .15^{SSS}; GAMMA = .33).

3. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Ausübung situationsbezogener Rollen

Die unterschiedlichen Ausprägungen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus werden in zwei Klassen zusammengefaßt: "Nicht-Hausfrau" und "Hausfrau".

a. Die situationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft

aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Zwischen der Rolle Eigener Berufsstatus und der Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf - über alle Betriebstypen - existieren keine signifikanten Beziehungen (vgl. im Anhang Tabelle D.45).

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Nicht-Hausfrauen kaufen Frischfleisch und Wurst signifikant häufiger in Fachgeschäften (vgl. im Anhang Tabelle D.46; KENDALL'S TAU B = -.06^{S}; GAMMA = -.14). Hausfrauen be-

vorzugen dagegen häufiger Verbrauchermärkte (KENDALL'S TAU B = .06^{S}; GAMMA = .16). Hausfrauen zeichnen sich im Verhältnis zu Nicht-Hausfrauen durch ein stärker ausgeprägtes Preisbewußtsein aus (KENDALL'S TAU C = .07^{S}; GAMMA = .13).

Hinsichtlich der Warengruppe Molkereiprodukte existiert lediglich ein signifikanter Zusammenhang zwischen Eigenem Berufsstatus und dem Betriebstyp Warenhaus: Nicht-Hausfrauen kaufen danach Molkereiprodukte überwiegend in Warenhäusern ein (vgl. im Anhang Tabelle D.47; KENDALL'S TAU B = -.07^{S}; GAMMA = -.20).

Hausfrauen bevorzugen beim Einkauf von Konserven signifikant häufiger Fachgeschäfte, Discounter und Verbrauchermärkte (vgl. im Anhang Tabelle D.48; KENDALL'S TAU B = .08^{SS}; GAMMA = .16 bzw. KENDALL'S TAU B = .07^{S}; GAMMA = .16 bzw. KENDALL'S TAU B = .06^{S}; GAMMA = .17). Nicht-Hausfrauen decken dagegen ihren Bedarf an Konserven überwiegend in Warenhäusern und Supermärkten (KENDALL'S TAU B = -.11^{SS}; GAMMA = -.38 bzw. KENDALL'S TAU B = -.11^{SSS}; GAMMA = -.30). Das Preisbewußtsein ist bei Hausfrauen stärker ausgeprägt als bei Nicht-Hausfrauen (CHI^{2} = 11,16^{S}, df = 4; CRAMER'S V = .18; KENDALL'S TAU C = .11^{SSS}; GAMMA = .21).

Zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und dem Einkauf von Wein und Spirituosen sowie Kaffee, Tee und Kakao lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge ableiten (vgl. im Anhang die Tabellen D.49 und D.51).

Bier und alkoholfreie Getränke kaufen Nicht-Hausfrauen im Verhältnis zu Hausfrauen häufiger in Warenhäusern (vgl. im Anhang Tabelle D.50; KENDALL'S TAU B = -.11^{SS}; GAMMA = -.48).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Nicht-Hausfrauen zeichnen sich im Verhältnis zu Hausfrauen durch ein "kritischeres" Informationsverhalten aus (vgl. im Anhang Tabelle D.52; KENDALL'S TAU B = -.09^{SS}; GAMMA = -.24).

. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

ausfrauen sind im Vergleich zu Nicht-Hausfrauen "regelmäßige" Leser des politischen eils der Tageszeitung (vgl. im Anhang Tabelle D.53; KENDALL'S TAU B = -.08^{SS}; GAMMA = .19). Zwischen dem Eigenen Berufsstatus und dem Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge ableiten (vgl. im Anhang Tabelle D.54). Die Situationsrolle Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen hat dagegen bei Hausfrauen signifikant häufiger die Ausprägung regelmäßig" (vgl. im Anhang Tabelle D.55; KENDALL'S TAU B = -.10^{SS}; GAMMA = -.25).

4. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Ausübung situationsbezogener Rollen

Der Berufsstatus des Haupternährers wird auf drei Ausprägungen reduziert: Es sollen 1. Arbeiter und Rentner, 2. untere oder mittlere Angestellte und Beamte und 3. höhere Angestellte, Beamte und Selbständige als unterschiedliche Ausprägungen berücksichtigt werden.

a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Zwischen den Ausprägungen des Berufsstatus des Haupternährers und den unterschiedlichen Betriebstypen lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge ableiten (vgl. im Anhang Tabelle D.56).

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Zwischen der organisationsbezogenen Rolle und den überwiegend bevorzugten Betriebstypen existieren hinsichtlich der Warengruppe Frischfleisch und Wurst keine signifikanten Beziehungen (vgl. im Anhang Tabelle D.57).
Beim Einkauf von Molkereiprodukten korreliert der Berufsstatus des Haupternährers negativ mit dem Betriebstyp Supermarkt (vgl. im Anhang Tabelle D.58; KENDALL'S TAU C = $-.08^{S}$; GAMMA = -.12). D. h. je niedriger der Berufsstatus des Haupternährers, umso häufiger werden Molkereiprodukte in Supermärkten gekauft.
Mit steigendem Berufsstatus des Haupternährers steigt auch die Frequenz der Verbrauchermärkte beim Einkauf von Konserven (vgl. im Anhang Tabelle D.59); KENDALL'S TAU C = $.10^{SS}$; GAMMA = .20). Dagegen korreliert der Berufsstatus negativ mit den Betriebstypen Supermarkt und Discounter (KENDALL'S TAU C = $-.08^{S}$; GAMMA = -.21 bzw. KENDALL'S TAU C = $-.06^{S}$; GAMMA = -.11). Es zeigt sich, daß mit steigendem Berufsstatus des Haupternährers das Preisbewußtsein beim Einkauf von Konserven zunimmt (KENDALL'S TAU C = $.06^{S}$; GAMMA = .09).
Ehefrauen mit höherem Berufsstatus des Haupternährers bevorzugen überwiegend Fachgeschäfte und Verbrauchermärkte beim Einkauf von Wein und Spirituosen (vgl. im Anhang Tabelle D.60; KENDALL'S TAU C = $.06^{S}$; GAMMA = .20 bzw. KENDALL'S TAU C = $.10^{SS}$; GAMMA = .17). Dagegen korreliert der Berufsstatus des Haupternährers negativ mit dem Betriebstyp Discounter (KENDALL'S TAU C = $-.10^{SS}$; GAMMA = -.25).
Mit steigendem Berufsstatus des Haupternährers steigt beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken die Frequenz der Betriebstypen Warenhaus und Verbrauchermarkt (vgl. im Anhang Tabelle D.61; KENDALL'S TAU C = $.07^{S}$; GAMMA = .33 bzw. KENDALL'S TAU C = $.06^{S}$; GAMMA = .10).

Ehefrauen mit höherem Berufsstatus des Haupternährers bevorzugen überwiegend das Fachgeschäft als Einkaufsquelle für Kaffee, Tee und Kakao (vgl. im Anhang Tabelle D.62; $CHI^2 = 5,96^{S}$, df = 2; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $.11^{SS}$; GAMMA = .20). Negativ korreliert dagegen der Berufsstatus des Haupternährers mit den Betriebstypen Supermarkt und Discounter (KENDALL'S TAU C = $-.08^{S}$; GAMMA = -.18 bzw. KENDALL'S TAU C = $-.06^{S}$; GAMMA = -.15). Das Preisbewußtsein beim Einkauf dieser Warengruppe sinkt mit steigendem Berufsstatus des Haupternährers (KENDALL'S TAU C = $-.09^{SS}$; GAMMA = -.12).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Je höher der Berufsstatus des Haupternährers ist, desto kritischer ist auch das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter (vgl. im Anhang Tabelle D.63; $CHI^2 = 9,50^{SS}$, df = 2; CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $.16^{SSS}$; GAMMA = .31).

d. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

Mit zunehmendem Berufsstatus des Haupternährers steigt der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber den politischen Informationsquellen. Dies gilt für das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung (vgl. im Anhang Tabelle D.64; $CHI^2 = 9,45^{SS}$, df = 2; CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $-.15^{SSS}$; GAMMA = -.24) und für die Aufmerksamkeit gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen (vgl. im Anhang Tabelle D.65; $CHI^2 = 11,07^{SS}$, df = 2; CRAMER'S V = .18; KENDALL'S TAU C = $-.19^{SSS}$; GAMMA = -.28). Zwischen dem Berufsstatus des Haupternährers und dem Aufmerksamkeitsgrad gegenüber den Tagesnachrichten im Fernsehen lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge ableiten (vgl. im Anhang Tabelle D.66).

5. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Ausübung situationsbezogener Rollen

. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

a. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

rauen mit niedrigerem Bildungsstatus bevorzugen überwiegend Fachgeschäfte, Supermärkte nd Discounter beim Lebensmitteleinkauf (vgl. im Anhang Tabelle D.67; KENDALL'S TAU B = $.08^{S}$; GAMMA = -.18 bzw. KENDALL'S TAU B = $.14^{SS}$; GAMMA = -.36 bzw. KENDALL'S TAU B = $.09^{SS}$; GAMMA = -.32). Frauen mit höherem Bildungsstatus sind dagegen signifikant äufiger Kunden von Verbrauchermärkten (KENDALL'S TAU B = $.22^{SSS}$; GAMMA = .56). Dementsprechend ist das Preisbewußtsein bei Ehefrauen mit hohem Bildungsstatus stärker ausgeprägt ($CHI^2 = 26,25^{SSS}$, df = 4; CRAMER'S V = -.31; KENDALL'S TAU C = $.21^{SSS}$; GAMMA = .29)

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Die Beziehungen zwischen Eigenem Bildungsstatus und der Wahl des Betriebstyps beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst sind hinsichtlich dieser Warengruppe auf dem 0,1 %-Niveau signifikant. Ehefrauen mit höherem Bildungsstatus bevorzugen überwiegend Fachgeschäfte (vgl. im Anhang Tabelle B.68; $CHI^2 = 19{,}34^{SSS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .24; KENDALL'S TAU B = $.24^{SSS}$; GAMMA = .49); Ehefrauen mit niedrigerem Bildungsstatus dagegen Supermärkte und Verbrauchermärkte ($CHI^2 = 4{,}69^{S}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = $-.12^{SSS}$; GAMMA = -.29 bzw. $CHI^2 = 5{,}05^{S}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .13; KENDALL'S TAU B = $-.13^{SSS}$; GAMMA = -.29). Ordnet man die Betriebstypen nach der durchschnittlichen Rohertragsspanne, so zeigt sich, daß Ehefrauen mit höherem Bildungsstatus signifikant weniger preisbewußt sind als Ehefrauen mit niedrigerem Bildungsstatus ($CHI^2 = 21{,}50^{SSS}$, df = 3; CRAMER'S V = .25; KENDALL'S TAU C = $-.24^{SSS}$; GAMMA = -.35).

Ehefrauen mit hohem Bildungsstatus frequentieren überwiegend Fachgeschäfte und Warenhäuser beim Kauf von Molkereiprodukten (vgl. im Anhang Tabelle D.69; KENDALL'S TAU B = $.17^{SSS}$; GAMMA = .59 bzw. KENDALL'S TAU B = $.09^{SS}$; GAMMA = .26). Frauen mit niedrigerem Bildungsstatus kaufen hauptsächlich in Supermärkten und Verbrauchermärkten (KENDALL'S TAU B = $-.07^{S}$; GAMMA = -.15 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.09^{SS}$; GAMMA = -.21). Ehefrauen mit höherem Bildungsstatus kaufen weniger preisbewußt ein als Frauen mit niedrigerem Bildungsstatus ($CHI^2 = 15{,}20^{SS}$, df = 4; CRAMER'S V = .21; KENDALL'S TAU C = $-.18^{SSS}$; GAMMA = -.27).
Konserven kaufen Ehefrauen mit hohem Bildungsstatus überwiegend in den Betriebstypen Fachgeschäft, Warenhaus und Verbrauchermarkt (vgl. im Anhang Tabelle D.70; KENDALL'S TAU B = $.08^{SS}$; GAMMA = .54 bzw. KENDALL'S TAU B = $.14^{SSS}$; GAMMA = .48 bzw. KENDALL'S TAU B = $.06^{S}$; GAMMA = .14). Ehefrauen mit niedrigerem Bildungsstatus bevorzugen dagegen häufiger Supermärkte und Discounter (KENDALL'S TAU B = $-.08^{S}$; GAMMA = -.21 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.09^{SS}$; GAMMA = -.19).
Auch hinsichtlich der Warengruppe Wein und Spirituosen frequentieren Ehefrauen mit hohem Bildungsstatus überwiegend Fachgeschäfte und Warenhäuser (vgl. im Anhang Tabelle D.71; KENDALL'S TAU B = $.10^{SS}$; GAMMA = .28 bzw. KENDALL'S TAU B = $.11^{SS}$; GAMMA = .40). Frauen mit niedrigem Bildungsstatus decken ihren Bedarf an dieser Warengruppe überwiegend in dem Betriebstyp Discounter (KENDALL'S TAU B = $-.11^{SS}$; GAMMA = -.31). Untersucht man die Betriebstypenpräferenz unter dem Aspekt des Preisbewußtseins, so zeigt sich, daß der Bildungsstatus mit dem Preisbewußtsein negativ korreliert ($CHI^2 = 9{,}78^{S}$, df = 4; CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $-.13^{SS}$; GAMMA = -.18).
Innerhalb der Warengruppe Bier und alkoholfreie Getränke gibt es lediglich zwei signifikante Betriebstypen-spezifische Zusammenhänge: Der Bildungsstatus korreliert positiv mit der Frequenz des Betriebstyps Fachgeschäft (vgl. im Anhang Tabelle D.72; KENDALL'S TAU B = $.12^{SSS}$; GAMMA = .29) und negativ mit dem Betriebstyp Verbrauchermarkt (KENDALL'S

TAU B = -.07^{S}; GAMMA = -.15). Ehefrauen mit hohem Bildungsstatus zeichnen sich auch hier durch ein niedrigeres Preisbewußtsein aus (KENDALL'S TAU C = -.13^{SSS}; GAMMA = -.19).

Ehefrauen mit niedrigem Bildungsstatus kaufen Kaffee, Tee und Kakao überwiegend in den Betriebstypen Supermarkt und Verbrauchermarkt (vgl. im Anhang Tabelle D.73; KENDALL'S TAU B = -.08^{SS}; GAMMA = -.21 bzw. KENDALL'S TAU B = -.10^{SS}; GAMMA = -.24). Hoher Bildungsstatus tritt dagegen signifikant häufiger mit dem Betriebstyp Fachgeschäft auf (KENDALL'S TAU B = .16^{SSS}; GAMMA = .35). Auch in dieser Warengruppe sind Ehefrauen mit hohem Bildungsstatus durch ein relativ niedriges Preisbewußtsein gekennzeichnet (CHI^2 = 11,22^{S}, df = 4; CRAMER'S V = .18; KENDALL'S TAU C = -.17^{SSS}; GAMMA = -.23).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle Informationsverhalten existieren keine signifikanten Zusammenhänge (vgl. im Anhang Tabelle D.74).

b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

Der Zusammenhang zwischen dem Eigenen Bildungsstatus und der Situationsrolle Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung ist auf dem 0,1 %-Niveau signifikant (vgl. im Anhang Tabelle D.75; CHI^2 = 20,02^{SSS}, df = 1; CRAMER'S PHI = .25; KENDALL'S TAU B = -.25^{SSS}; GAMMA = -.48). Danach lesen Ehefrauen mit hohem Bildungsstatus vorwiegend "regelmäßig" den politischen Teil der Zeitung. Auch der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen ist bei Ehefrauen mit hohem Bildungsgrad signifikant höher als bei Frauen mit niedrigerem Bildungsstatus (vgl. im Anhang Tabelle D.76; CHI^2 = ,21^{S}, df = 1; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = -.12^{SSS}; GAMMA = -.24). Zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und dem Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen existieren keine signifikanten Beziehungen (vgl. im Anhang Tabelle D.77).

. Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitglied in einer politischen Partei und der Ausübung situationsbezogener Rollen

.. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

B. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

hefrauen, die Mitglied in einer politischen Partei sind, decken ihren Bedarf an Lebensmitteln überwiegend in Supermärkten und Verbrauchermärkten (vgl. im Anhang Tabelle D.78; ENDALL'S TAU B = -.08^{SS}; GAMMA = -.21 bzw. KENDALL'S TAU B = -.11^{SS}; GAMMA = -.31)

Nicht-Parteimitglieder frequentieren dagegen überwiegend Fachgeschäfte ($CHI^2 = 3,75^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11; KENDALL'S TAU B = $.11^{SSS}$; GAMMA = .32). Ordnet man die einzelnen Betriebstypen nach ihrer durchschnittlichen Rohertragsspanne, so zeichnen sich Parteimitglieder als preisbewußt beim Lebensmitteleinkauf aus (KENDALL'S TAU C = $-.14^{SSS}$; GAMMA = -.24).

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Parteimitglieder decken ihren Bedarf an Frischfleisch und Wurst überwiegend in Fachgeschäften und Supermärkten (vgl. im Anhang Tabelle D.79; KENDALL'S TAU B = $-.06^S$; GAMMA = -.15 bzw. KENDALL'S TAU B = $.08^{SS}$; GAMMA = .21). Nicht-Parteimitglieder kaufen dagegen signifikant häufiger in Warenhäuser und Verbrauchermärkten (KENDALL'S TAU B = $.09^{SS}$; GAMMA = .38 bzw. KENDALL'S TAU B = $.08^{SS}$; GAMMA = .21). Ehefrauen, die nicht Mitglied einer politischen Partei sind, können als preisbewußter gegenüber Parteimitgliedern bezeichnet werden (KENDALL'S TAU C = $.06^S$; GAMMA = .11).

Ehefrauen, die Parteimitglied sind, kaufen Molkereiprodukte signifikant häufiger in Supermärkten (vgl. im Anhang Tabelle D.80; $CHI^2 = 13,45^{SSS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .21; KENDALL'S TAU B = $-.21^{SSS}$; GAMMA = -.46). Nicht-Parteimitglieder frequentieren häufiger Warenhäuser und Verbrauchermärkte (KENDALL'S TAU B = $.08^{SS}$; GAMMA = .29 bzw. $CHI^2 = 10,40^{SSS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .18; KENDALL'S TAU B = $.18^{SSS}$; GAMMA = .50). Nicht-Parteimitglieder können auch hinsichtlich der Betriebstypenwahl innerhalb dieser Warengruppe als preisbewußter bezeichnet werden ($CHI^2 = 18,58^{SSS}$, df = 4; CRAMER'S V = .24; KENDALL'S TAU C = $.11^{SS}$; GAMMA = .21).

Parteimitglieder kaufen ihren Bedarf an Konserven signifikant häufiger in Supermärkten (vgl. im Anhang Tabelle D.81; $CHI^2 = 8,15^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .17; KENDALL'S TAU B = $.17^{SSS}$; GAMMA = -.42), Nicht-Parteimitglieder dagegen in Discounter (KENDALL'S TAU B = $.08^S$; GAMMA = .14). Auch hier zeichnen sich Nicht-Parteimitglieder durch ein signifikant stärkeres Preisbewußtsein aus ($CHI^2 = 10,6^S$, df = 4; CRAMER'S V = .18; KENDALL'S TAU C = $.08^S$; GAMMA = .15).

Wein und Spirituosen kaufen Parteimitglieder überwiegend in Fachgeschäften und Warenhäusern (vgl. im Anhang Tabelle D.82; KENDALL'S TAU B = $-.07^S$; GAMMA = -.20 bzw. KENDALL'S TAU B = $-.13^{SS}$; GAMMA = -.47). Nicht-Parteimitglieder frequentieren signifikant häufiger Discounter und Verbrauchermärkte (KENDALL'S TAU B = $.07^S$; GAMMA = .18) Nicht-Parteimitglieder sind auch hinsichtlich dieser Warengruppe preisbewußter ($CHI^2 = 9,36^S$, df = 4; CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $.13^{SSS}$; GAMMA = .23).

Lediglich der Betriebstyp Verbrauchermarkt steht beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken in einem signifikanten Verhältnis zu der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft (vgl. im Anhang Tabelle D.83; $CHI^2 = 5,68^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = .15; KENDALL'S TAU B = $.15^{SSS}$; GAMMA = .35). Danach kaufen Nicht-Parteimitglieder häufiger

in Verbrauchermärkten; Sie gelten auch in dieser Warengruppe als preisbewußter bei der Auswahl der Betriebstypen (KENDALL'S TAU C = .12^{SSS}; GAMMA = .23).
Beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao präferieren Ehefrauen, die Mitglied einer politischen Partei sind, überwiegend Fachgeschäfte und Supermärkte (vgl.im Anhang Tabelle D.84; KENDALL'S TAU B = -.07^{S}; GAMMA = -.18 bzw. KENDALL'S TAU B = -.15^{SSS}; GAMMA = -.36). Nicht-Parteimitglieder bevorzugen dagegen Discounter (KENDALL'S TAU B = .16^{SSS}; GAMMA = .52). Nicht-Parteimitglieder sind auch in diesem Zusammenhang preisbewußter als Parteimitglieder (CHI^2 = 14,53^{SS}, df = 4; CRAMER'S V = .21; KENDALL'S TAU C = .11^{SS}; GAMMA = .19).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Ehefrauen, die nicht Mitglied einer politischen Partei sind, zeigen ein signifikant kritischeres Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter (vgl. im Anhang Tabelle .81; KENDALL'S TAU B = .07^{S}; GAMMA = .19).

b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

Parteimitglieder besitzen einen signifikant höheren Aufmerksamkeitsgrad politischen Informationsquellen gegenüber als Nicht-Parteimitglieder. Das bestätigt sich beim "regelmäßigen" Lesen des politischen Teils der Tageszeitung (vgl. im Anhang Tabelle C.78; CHI^2 = 9,73^{SS}, df = 1; CRAMER'S PHI = .18; KENDALL'S TAU B = .18^{SSS}; GAMMA = .39), im Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen (vgl. im Anhang Tabelle C.79; CHI^2 = 8,08^{SS}, df = 1; CRAMER'S PHI = .16; KENDALL'S TAU B = .16^{SS}; GAMMA = .45) sowie im Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen (vgl. im Anhang Tabelle C.80; CHI^2 = 20,68^{SSS}, df = 1; CRAMER'S PHI = .25; KENDALL'S TAU B = .25^{SSS}; GAMMA = .54).

III. Die Interdependenzen zwischen Kombinationen person- und organisationsbezogener Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen

1. Die Bildung von Kombinationen person- und organisationsbezogener Rollen

Die bisherige Analyse der Interdependenzen zwischen person- und organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen beschränkte sich auf eindimensionale Betrachtungen. Die Anwendung multivariater Verfahren läßt die Ableitung einer Typologie unterschiedlicher Rollenhaushalte auf der Ebene person- und organisationsbezogener Rollen zu. Mit Hilfe der Faktorenanalyse sollen deshalb die insgesamt neun person- und organisationsbezogenen Rollen auf unterschiedliche Rollenhaushalts-Typen - als Interpretation der extrahierten Faktoren - verdichtet werden. Die in die Faktorenanalyse

eingehenden Variablen und ihre Ausprägungen[1] sind im folgenden dargestellt:

1. Bildungsstatus des Vaters (niedrig; hoch)
2. Alter (30 - 45 Jahre; 45 und mehr Jahre)
3. Eigener Bildungsstatus (niedrig; hoch)
4. Haushaltsgröße (bis 3 Personen; mehr als 3 Personen)
5. Netto-Einkommen des Hauptverdieners (bis 1 800,- DM; über 1 800,- DM)
6. Berufsstatus des Haupternährers (niedrig; mittel; hoch)
7. Eigener Berufsstatus (niedrig; hoch)
8. Mitgliedschaft in einer politischen Partei (ja; nein)
9. Religionsstatus (katholisch; evangelisch)

In der folgenden Tabelle ist die Interkorrelationsmatrix der untersuchten person- und organisationsbezogenen Rollen dargestellt.

Tabelle 24: Die Interkorrelationsmatrix der person- und organisationsbezogenen Rollen (n = 347)

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8
2	-.03							
3	.46	.02						
4	-.01	-.33	-.04					
5	.24	-.02	.30	.08				
6	.33	-.14	.40	.06	.58			
7	-.04	.22	-.04	.03	.07	-.18		
8	.12	-.14	.06	.07	.01	.12	-.02	
9	.08	-.03	.11	-.01	.05	.05	-.00	.08

Die Korrelationsmatrix wurde nach der Hauptachsenmethode faktorisiert. Zulässig waren maximal 99 Iterationen. Die Extraktion der Faktoren wurde nach dem Eigenwert-Kriterium abgebrochen. Anschließend wurden Orthogonalrotationen nach dem Varimaxkriterium durchgeführt.

Aus den insgesamt neun Variablen wurden vier Faktoren extrahiert, die zusammen 64,5 % der Gesamtvarianz erklären. In der folgenden Tabelle ist die Struktur der vier Faktoren dargestellt.

---

1) Die Ausprägungen "niedrig", "mittel" bzw. "hoch" entsprechen jeweils den bereits im vorherigen Abschnitt vorgenommenen Verdichtungen.

Tabelle 25: Die Struktur der extrahierten Faktoren

Faktor	Varianzanteil[1)]	dargestellt durch die Variablen	Ladung
1	47,6 %	Netto-Einkommen d. Hauptverd.	.64
		Berufsstatus des Haupternährers	.34
		Bildungsstatus des Vaters	-.07
		Alter	.06
		Parteimitgliedschaft	-.03
		Religionsstatus	-.02
		Eigener Berufsstatus	-.02
		Eigener Bildungsstatus	-.02
		Haushaltsgröße	.01
2	24,8 %	Alter	.68
		Haushaltsgröße	-.22
		Eigener Berufsstatus	-.09
		Eigener Bildungsstatus	.08
		Parteimitgliedschaft	-.09
		Berufsstatus des Haupternährers	-.03
		Bildungsstatus des Vaters	.02
		Netto-Einkommen d. Hauptverd.	-.02
		Religionsstatus	-.01
3	16,0 %	Bildungsstatus des Vaters	.44
		Eigener Bildungsstatus	.41
		Netto-Einkommen d. Hauptverd.	-.17
		Berufsstatus des Haupternährers	.12
		Parteimitgliedschaft	.08
		Religionsstatus	.07
		Eigener Berufsstatus	.06
		Alter	-.04
		Haushaltsgröße	-.02
4	11,6 %	Eigener Berufsstatus	.71
		Berufsstatus des Haupternährers	-.17
		Netto-Einkommen d. Hauptverd.	.15
		Alter	.08
		Haushaltsgröße	.08
		Bildungsstatus des Vaters	.02
		Parteimitgliedschaft	.02
		Religionsstatus	.01
		Eigener Bildungsstatus	-.00

1) Bezogen auf die durch die vier Faktoren erklärte gemeinsame Varianz.

Interpretiert man die vier extrahierten Faktoren als Rollenkombinations-Typen, so sind die unterschiedlichen Typen durch folgende Rollenausprägungen gekennzeichnet:
Im ersten Rollenkombinations-Typ mit dem größten Varianzanteil dominieren die organisationsbezogenen Rollen Netto-Einkommen des Hauptverdieners (mehr als 1 800,- DM) und Berufsstatus des Haupternährers (höherer Berufsstatus). Innerhalb der personbezogenen Rollen sind der niedrige Bildungsstatus des Vaters und das Alter (über 45 Jahre) von Bedeutung. Die übrigen person- und organisationsbezogenen Rollen leisten jeweils nur einen sehr geringen Beitrag zur Beschreibung dieses Faktors.
Der zweite Rollenkombinations-Typ wird geprägt durch die personbezogene Rolle Alter (über 45 Jahre) und die organisationsbezogene Rolle Haushaltsgröße (bis 3 Personen). Die Ehefrau ist häufiger Nicht-Hausfrau, Parteimitglied und besitzt einen höheren Bildungsstatus.
Der dritte extrahierte Typ ist sehr stark bildungsorientiert. Sowohl der Bildungsstatus des Vaters als auch der eigene sind als hoch zu bezeichnen. Trotz des höheren Berufsstatu des Haupternährers ist das Netto-Einkommen niedriger. Nicht-Parteimitglied, evangelisch und Hausfrau sind weitere trendmäßige Kennzeichen der Ehefrauen dieses Typs.
Der vierte Typ umfaßt überwiegend Hausfrauen. Trotz des niedrigeren Berufsstatus des Haupternährers ist das Netto-Einkommen des Hauptverdieners in der höheren Klasse einzuordnen.

Um die einzelnen Typen zu operationalisieren, d. h. um eine Analyse der Interdependenzen zwischen den unterschiedlichen Rollenkombinations-Typen und der Ausübung situationsbezogener Rollen zu ermöglichen, werden Rollenhaushalts-Typen gebildet, die sich lediglich aus denjenigen person- und organisationsbezogenen Rollen und insbesondere Rollenausprägungen zusammensetzen, die die höchsten Faktorenladungen besitzen. Aus den vier Faktoren, interpretiert als Rollenkombinations-Typen, werden auf diese Weise folgende Rollenhaushalts-Typen (kurz: Haushaltstypen) aus der vorgenommenen Stichprobe abgeleitet:
Haushaltstyp 1 repräsentiert die wirtschaftliche Oberschicht der Stichprobe. Das Netto-Einkommen des Hauptverdieners ist größer als 1 800,- DM, der Berufsstatus des Haupternährers ist Nicht-Arbeiter.
Haushaltstyp 2 ist die sogenannte "ältere Kleinfamilie". Die Ehefrau ist älter als 45 Jahre, der Haushalt umfaßt maximal 3 Personen.
Haushaltstyp 3 kann als die intellektuelle Oberschicht der Stichprobe bezeichnet werden: Sowohl der Bildungsstatus des Vaters als auch der eigene Bildungsstatus ist hoch (mindestens Abitur); der Berufsstatus des Haupternährers ist Nicht-Arbeiter.
Haushaltstyp 4 verkörpert den durchschnittlichen Arbeitnehmer-Haushalt. Das Netto-Einkommen des Hauptverdieners ist höher als 1 800,- DM, der Berufsstatus des Haupternährers ist Arbeiter, der eigene Berufsstatus ist Hausfrau.
75,2 % der untersuchten Stichprobenelemente werden in dieser Haushaltstypologie erfaßt. Die Struktur der Typologie setzt sich wie folgt zusammen:

Tabelle 26: Die Struktur der Haushaltstypologie

Haushaltstyp	Anzahl der Personen	
	absolut	i. % der Stichprobe
1	101	29,1
2	57	16,4
3	12	3,5
4	93	26,8
Insgesamt	263	75,2

2. Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Ausübung situationsbezogener Rollen

a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

aa. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Berücksichtigt man alle Betriebstypen, so läßt sich lediglich zwischen Haushaltstyp 4 und dem Preisbewußtsein ein signifikanter Zusammenhang ableiten (vgl. im Anhang Tabelle 3.85; $CHI^2 = 11,10^S$, df = 4; CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $-.07^S$; GAMMA = -.11). Danach ist dieser Haushaltstyp durch ein signifikant niedrigeres Preisbewußtsein gekennzeichnet.

Untersucht man die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf Betriebstypen-spezifisch, so lassen sich folgende signifikanten Zusammenhänge erkennen:

Haushaltstyp 1 frequentiert signifikant häufiger als alle anderen Haushaltstypen den Betriebstyp Supermarkt (KENDALL'S TAU B = $.09^{SS}$; GAMMA = .23); haushaltstyp 2 bevorzugt signifikant häufiger den Betriebstyp Warenhaus (KENDALL'S TAU B = $.10^{SS}$; GAMMA = .41), dagegen signifikant weniger den Betriebstyp Fachgeschäft (KENDALL'S TAU B = $-.07^S$; GAMMA = -.31). Haushaltstyp 3 bevorzugt signifikant seltener den Betriebstyp Discounter (KENDALL'S TAU B = $-.06^S$; GAMMA = -.27) und Haushaltstyp 4 häufiger als alle anderen den Betriebstyp Fachgeschäft ($CHI^2 = 7,81^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .16; KENDALL'S TAU B = $.16^{SSS}$; GAMMA = .43), dagegen signifikant weniger den Betriebstyp Supermarkt ($CHI^2 = 4,05^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12; KENDALL'S TAU B = $-.12^{SSS}$; GAMMA = -.34).

bb. Die warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen

Beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst zeichnet sich Haushaltstyp 4 im Verhältnis zu den anderen Haushaltstypen als signifikant weniger preisbewußt aus (vgl. im Anhang Tabelle D.86; $CHI^2 = 7{,}65^S$, df = 3; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $-.07^S$; GAMMA = -.12).
Zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Betriebstypenpräferenz hinsichtlich der Warengruppe Molkereiprodukte existieren keine signifikanten Zusammenhänge (vgl. im Anhang Tabelle D.87).
Ehefrauen, die dem Haushaltstyp 1 angehören, zeigen sich hinsichtlich der Warengruppe Konserven preisbewußter als Ehefrauen der übrigen Haushaltstypen (vgl. im Anhang Tabelle D.88; KENDALL'S TAU C = $.06^S$; GAMMA = -.11).
Haushaltstyp 1 zeichnet sich auch innerhalb der Warengruppe Wein und Spirituosen durch ein signifikant höheres Preisbewußtsein aus (vgl. im Anhang Tabelle D.89; KENDALL'S TAU C = $.08^S$; GAMMA = .13). Dagegen zeigen die Haushaltstypen 3 und 4 ein signifikant niedrigeres Preisbewußtsein ($CHI^2 = 11{,}24^{SS}$, df = 3; CRAMER'S V = .24; GAMMA = -.34 bzw. $CHI^2 = 10{,}54^S$, df = 4; CRAMER'S V = .21; KENDALL'S TAU C = $-.10^{SS}$; GAMMA = -.17).
Zwischen der Warengruppe Bier und alkoholfreie Getränke und den abgeleiteten Haushaltstypen lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge erkennen (vgl. im Anhang Tabelle D.90).
Haushaltstyp 4 läßt sich auch beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao als nicht preisbewußt charakterisieren (vgl. im Anhang Tabelle D.91; KENDALL'S TAU C = $-.08^S$; GAMMA = -.12).

cc. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Ehefrauen, die den Haushaltstyp 1 oder 3 vertreten, zeigen im Verhältnis zu den anderen Ehefrauen ein signifikant kritischeres Informationsverhalten (vgl. im Anhang Tabelle D.92; KENDALL'S TAU B = $.10^{SS}$; GAMMA = .27 bzw. KENDALL'S TAU B = $.07^S$; GAMMA = .58). Dagegen ist das Informationsverhalten der Ehefrauen des Haushaltstyps 2 als nicht kritisch einzustufen (KENDALL'S TAU B = $-.06^S$; GAMMA = -.19).

b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

Ehefrauen der Haushaltstypen 2 und 3 zeichnen sich durch überwiegend regelmäßiges Lesen des politischen Teils der Tageszeitung aus (vgl. im Anhang Tabelle D.93; $CHI^2 = 3{,}83^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11; KENDALL'S TAU B = $-.11^{SSS}$; GAMMA = -.30 bzw. $CHI^2 = 6{,}43^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .15; KENDALL'S TAU B = $-.15^{SSS}$; GAMMA = -.06). Auch gegenüber den Tagesnachrichten im Fernsehen zeigen die Frauen des Haushaltstyps 2 einen höheren Aufmerksamkeitsgrad (vgl. im Anhang Tabelle D.94; $CHI^2 = 5{,}33^S$, df = 1; CRAMER'S PHI = .13; KENDALL'S TAU B = $-.13^{SSS}$; GAMMA = -.45). Einen signifikant höheren Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen zeigen die Haushaltstypen 2 und 3

(vgl. im Anhang Tabelle D.95; KENDALL'S TAU B = -.07^{S}; GAMMA = -.19 bzw. KENDALL'S TAU B = -.14^{SSS}; GAMMA = -.72).

IV. Die Zusammenfassung der Ergebnisse

In Abschnitt C. werden die institutionsspezifischen Zusammenhänge zwischen den untersuchten Identifikationsgraden in organisationsbezogenen Rollen und den Ausprägungen situationsspezifischer Rollen diskutiert. Die Erkenntnisse dieses Abschnitts erlauben eine Untersuchung der Ergebnisse unter dem Aspekt der zweiten Dimension der Rollentypologie Dreitzels, der Ich-Stärke. Während Dreitzel Identifikation und Ich-Stärke als Merkmale der Rollentypen heranzieht, werden diese Dimensionen in der vorliegenden Untersuchung an konkreten Rollen eines Rollentyps demonstriert. Eine Ausnahme bildet dabei die personbezogene Rolle Bildungsstatus des Vaters. Die Beantwortung der folgenden Fragen steht im Vordergrund der Zusammenfassung:

1. Läßt sich aus dem Kontingent signifikanter Zusammenhänge zwischen Ich-Leistung in den person- bzw. organisationsbezogenen Rollen und Rollenkombinationen unter Berücksichtigung des intra- und interinstitutionellen Aspektes die Dominanz einer institutionsspezifischen Rolle bei der Ausübung der Situationsrollen feststellen?
2. Lassen sich unterschiedliche institutionsspezifische Richtungen der Zusammenhänge zwischen Ich-Leistung und der Ausübung von Situationsrollen ableiten?

1. Die Situationsrollen-spezifischen Ergebnisse

a. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft

Die Untersuchung der Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf zeigt, daß signifikant häufiger jüngere Ehefrauen in Verbrauchermärkten kaufen (vgl. hierzu und im folgenden die Tabelle auf S. 196).
Berücksichtigt man den Aspekt der Ich-Leistung, so zeigt sich, daß Ehefrauen, die überwiegend diesen Betriebstyp bevorzugen, durch niedrigere Ich-Stärke in der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße gekennzeichnet sind. Signifikant höhere Ich-Leistung zeigt sich jedoch in den organisationsbezogenen Rollen Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft. Ehefrauen, die überwiegend den Betriebstyp Warenhaus frequentieren, besitzen eine signifikant höhere Ich-Leistung in der Rolle Haushaltsgröße. Die Supermarktpräferenz korreliert dagegen negativ mit der Ich-Stärke in den Rollen Haushaltsgröße und Berufsstatus des Haupternährers, positiv jedoch mit der Ich-Leistung in der Rolle Parteimitgliedschaft. Überwiegend jüngere Ehefrauen decken ihren Bedarf in dem Betriebstyp Discounter. Sie zeichnen sich ferner durch signifikant niedrigere Ich-Leistung in der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und den organisationsbezogenen Rollen Netto-Einkommen des

Tabelle 27: Die Zusammenfassung der institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen Ich-Leistung und Situationsrollenperformanz

Situationsbezogene Rollen		Personbezogene Rolle				Organisationsbezogene Rolle										Kombinationen person- und organisationsbezogener Ro							
Institution	Ausprägungen	Alter		Bildungsstatus des Vaters		Netto-Einkommen des Hauptverdieners		Haushaltsgröße		Eigener Berufsstatus		Berufsstatus des Hauptverdieners		Eigener Bildungsstatus		Mitgliedschaft in einer politischen Partei		Haushaltstyp 1		Haushaltstyp 2		Haushaltstyp 3		Haushaltstyp 4	
		r	ρ	r	ρ	r	ρ	r	ρ	r	ρ	r	ρ	r	ρ	r	ρ	r	ρ	r	ρ	r	ρ	r	ρ
Wirtschaft	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf																								
	Verbrauchermarkt	-.07^{0}	-.16	-.12$^{\$\$\$}$	-.32	-.00	-.01	.13$^{\$\$\$}$	.28	-.01	-.03	.01	.01	.22$^{\$\$\$}$	.56	-.11$^{\$\$}$	-.31								
	Warenhaus	.04	.17	.01	.06	-.05	-.19	-.12$^{\$\$\$}$	-.47	-.01	-.04	.01	.03	-.04	-.18	.05	.24								
	Supermarkt	.08	.01	-.02	-.06	.02	.04	.12$^{\$\$\$}$	.29	.01	.03	-.05	-.12	-.14$^{\$\$\$}$	-.36	-.06$^{\$\$}$	-.21								
	Discounter	-.09$^{\$\$}$	-.30	-.07$^{\$}$	-.28	-.10$^{\$\$}$	-.34	-.04	-.13	-.04	-.15	-.03	-.15	-.09$^{\$\$}$	-.32	.02	.09								
	Fachgeschäft	.04	-.10	-.11$^{\$\$\$}$	-.30	.05	.11	.14$^{\$\$\$}$	.32	-.01	-.03	.04	.08	-.09$^{\$}$	-.18	.11$^{\$\$\$}$	.32								
	Preisbewußtsein beim Lebensmitteleinkauf	.05	.09	.10$^{\$\$}$	.17	.02	.03	-.14$^{\$\$\$}$	-.19	-.03	-.05	-.00	-.00	.21$^{\$\$\$}$	.29	-.14$^{\$\$\$}$	.24	.03	.04	-.00	-.01	-.03	-.26	-.07^{0}	-.11
	Warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz																								
	Frischfleisch und Wurst																								
	Verbrauchermarkt	.06	-.12	-.12$^{\$\$\$}$	-.29	.00	.01	.10$^{\$\$}$	.21	.06$^{\$}$	.16	-.05	-.08	-.13$^{\$\$\$}$	-.29	.06$^{\$\$}$	.21								
	Warenhaus	.04	.13	.08$^{\$\$}$	.26	-.06$^{\$}$	-.25	-.14$^{\$\$\$}$	-.43	-.04	-.14	.01	.06	.00	.02	.09$^{\$\$}$	.38								
	Supermarkt	-.09$^{\$\$}$	-.20	-.04	-.11	.06	.13	.18$^{\$\$\$}$	.41	.02	.04	.01	.01	-.12$^{\$\$\$}$	-.29	-.08$^{\$}$	-.19								
	Discounter	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-								
	Fachgeschäft	.11$^{\$\$\$}$	.24	.10$^{\$\$}$	.24	.00	.00	-.16$^{\$\$\$}$	-.37	-.06$^{\$}$	-.14	.03	.06	.24$^{\$\$\$}$	.49	-.06^{0}	-.15								
	Preisbewußtsein	-.12$^{\$\$\$}$	-.17	-.14$^{\$\$\$}$	-.24	.02	.03	.22$^{\$\$\$}$	.30	-.07$^{\$}$	-.13	-.04	-.06	-.26$^{\$\$\$}$	-.35	.06$^{\$}$	.11	.05	.08	-.04	-.10	-.01	-.09	-.07^{0}	-.12
	Molkereiprodukte																								
	[illegible]	-.07^{0}	-.15	-.08$^{\$}$	-.19	-.02	-.04	.12$^{\$\$\$}$	.27	.03	.08	-.01	-.02	-.09$^{\$\$}$	-.21	.18$^{\$\$\$}$	.50								
	Warenhaus	.04	.12	.09$^{\$\$}$	.27	.01	.03	-.16$^{\$\$\$}$	-.49	-.07$^{\$}$	-.20	.04	.14	.09$^{\$\$}$	.25	.08$^{\$\$}$	.29								
	Supermarkt	.04	.08	-.05	-.11	.00	.01	.03	.07	.02	.04	-.08$^{\$}$	-.12	-.07^{0}	-.15	-.21$^{\$\$\$}$	-.46								
	Discounter	-.08$^{\$\$}$	-.53	-.03	-.23	-.08$^{\$}$	-.46	-.01	-.06	-.05	-.31	.02	.10	.01	.04	.02	.14								
	Fachgeschäft	.04	.16	.12$^{\$\$\$}$	.43	.03$^{\$}$	.32	-.03	-.11	.04	.18	.03	.20	.17$^{\$\$\$}$	.59	-.05	-.19								
	Preisbewußtsein	-.10$^{\$\$}$	-.15	-.14$^{\$\$\$}$	-.24	-.06	-.09	.18$^{\$\$\$}$	.26	.02	.04	-.04	-.06	-.18$^{\$\$\$}$	-.27	.11$^{\$\$}$	.21	.04	.07	-.05	-.14	-.04	-.37	-.02	-.04
	Konserven																								
	Verbrauchermarkt	-.01	-.01	.07^{0}	.16	.22$^{\$\$\$}$	.48	-.02	-.05	.06$^{\$}$	.17	.10$^{\$\$}$	.20	.06$^{\$}$	.14	.04	.12								
	Warenhaus	.06$^{\$}$	.22	.09$^{\$\$}$	.32	.00	.02	-.15$^{\$\$\$}$	-.53	-.11$^{\$\$}$	-.38	.05	.28	.14$^{\$\$\$}$	.48	.00	.01								
	Supermarkt	.10$^{\$\$}$	.25	-.05	-.15	-.05	-.12	-.11$^{\$\$\$}$	-.30	-.08$^{\$\$}$	-.21	-.08$^{\$}$	-.21	-.08$^{\$}$	-.21	-.17$^{\$\$\$}$	-.42								
	Discounter	-.12$^{\$\$}$	-.22	-.09$^{\$\$}$	-.19	-.16$^{\$\$\$}$	-.32	.14$^{\$\$\$}$	.28	.07$^{\$}$	.16	-.06$^{\$}$	-.11	-.09$^{\$\$}$	-.19	.07$^{\$}$	.17								
	Fachgeschäft	.02	.11	.06$^{\$}$	.44	.01	.07	-.01	-.06	.08$^{\$\$}$	.16	.00	.07	.08$^{\$\$}$	.54	.06$^{\$}$	.14								
	Preisbewußtsein	-.09$^{\$\$}$	-.13	.01	.01	.16$^{\$\$\$}$	.23	.08$^{\$\$}$	.11	.11$^{\$\$\$}$	.21	.09^{0}	.09	-.01	-.01	.08$^{\$}$	.15	.06$^{\$}$	.11	-.10	-.00	-.03	-.29	.02	.03
	Wein und Spirituosen																								
	Verbrauchermarkt	-.07^{0}	-.15	-.04	-.08	.09$^{\$}$	.19	.07^{0}	.15	.03	.06	.10$^{\$\$}$	.17	-.04	-.08	.07^{0}	.18								
	Warenhaus	.11$^{\$\$}$	.42	.06	.25	-.03	-.13	-.07^{0}	-.30	-.06	-.24	-.04	-.14	.11$^{\$\$}$	.40	-.13$^{\$\$}$	-.47								
	Supermarkt	.06	.16	-.04	-.12	-.06	-.15	-.00	-.01	-.06	-.18	-.06	-.14	-.06	-.16	-.02	-.07								
	Discounter	-.06	-.15	-.09$^{\$}$	-.26	-.13$^{\$\$}$	-.32	.06$^{\$}$	.20	.06	.19	-.10$^{\$\$}$	-.25	-.11$^{\$\$}$	-.31	.12$^{\$\$}$	.40								
	Fachgeschäft	-.00	-.01	.09$^{\$\$}$	.26	.08$^{\$}$	.24	-.11$^{\$\$}$	-.30	-.02	-.06	.06$^{\$}$	.20	.10$^{\$\$}$	.28	-.07^{0}	-.20								
	Preisbewußtsein	-.10$^{\$\$}$	-.13	-.10$^{\$\$}$	-.17	.01	.02	.14$^{\$\$\$}$	.19	.04	.07	.03	.04	-.13$^{\$\$}$	-.18	.13$^{\$\$\$}$	.23	.08$^{\$}$	.13	-.04	-.08	-.05	-.39	-.10$^{\$\$}$	-.17
	Bier und alkoholfreie Getränke																								
	Verbrauchermarkt	-.05	-.10	-.04	-.09	.08$^{\$}$	.16	.06	.11	.04	.08	.06$^{\$}$	.10	-.07^{0}	-.15	.15$^{\$\$\$}$	.35								
	Warenhaus	.03	.17	.02	.13	.06	.23	-.07$^{\$}$	-.37	-.11$^{\$\$}$	-.48	.07$^{\$}$	.33	.06	.27	.03	.22								
	Supermarkt	.01	.04	-.01	-.04	-.01	-.04	.08$^{\$\$}$	.21	.02	.07	-.05	-.12	-.04	-.10	-.08$^{\$}$	-.21								
	Discounter	-.00	-.00	-.07$^{\$}$	-.26	-.08$^{\$}$	-.25	-.05	-.16	.02	.06	-.02	-.08	-.05	-.16	-.04	-.12								
	Fachgeschäft	.01	.02	.10$^{\$\$}$	.26	.04	.10	-.09$^{\$\$}$	-.22	-.05	-.13	-.02	-.04	.12$^{\$\$\$}$	.29	-.05	-.15								
	Preisbewußtsein	-.06	-.09	-.09$^{\$\$}$	-.15	.03	.04	.08$^{\$}$	.11	.05	.09	.04	.05	-.13$^{\$\$\$}$	-.19	.12$^{\$\$\$}$	.23	.01	.01	.04	.09	-.05	-.46	-.06	-.11
	Kaffee, Tee und Kakao																								
	Verbrauchermarkt	.02	.04	-.08$^{\$\$}$	-.22	.03	.07	.07^{0}	.15	.04	.10	-.02	-.03	-.10$^{\$\$}$	-.24	.05	.15								
	Warenhaus	.05	.21	.07$^{\$}$	.29	-.09$^{\$\$}$	-.22	-.06$^{\$}$	-.25	-.04	-.15	.04	.28	.02	.07	.04	.21								
	Supermarkt	.07$^{\$}$	.17	-.05	-.13	-.00	-.00	.06$^{\$}$	.15	-.03	-.09	-.08$^{\$}$	-.18	-.08$^{\$\$}$	-.21	-.15$^{\$\$\$}$	-.36								
	Discounter	-.07^{0}	-.18	-.04	-.10	-.08$^{\$}$	-.20	.09$^{\$\$}$	.24	.05	.17	-.06$^{\$}$	-.15	-.02	-.04	.16$^{\$\$\$}$	.52								
	Fachgeschäft	-.04	-.09	.11$^{\$\$\$}$	.25	.07$^{\$}$	.16	-.16$^{\$\$\$}$	-.35	-.03	-.08	.11$^{\$\$}$	.20	.16$^{\$\$\$}$	.35	-.07$^{\$}$	-.18								
	Preisbewußtsein	.01	.01	-.13$^{\$\$\$}$	-.20	-.04	-.06	.18$^{\$\$\$}$	.23	.06	.10	-.09$^{\$\$}$	-.12	-.17$^{\$\$\$}$	-.23	.11$^{\$\$}$	.19	.01	.02	-.02	-.04	-.02	-.19	-.08$^{\$}$	-.12
	Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter	-.13$^{\$\$\$}$	-.20	.04	.10	.07$^{\$}$	.16	.01	.03	-.09$^{\$\$}$	-.24	.16$^{\$\$\$}$	.31	.04	.10	.07^{0}	.19	.10$^{\$\$}$	.27	-.06$^{\$}$	-.19	.07^{0}	.58	-.01	-.02
Politik	Gut Lesen des politischen Teils der Tageszeitung	-.16$^{\$\$\$}$	-.28	-.08$^{\$\$}$	-.18	-.07^{0}	-.14	.16$^{\$\$\$}$	.32	-.08$^{\$\$}$	-.19	-.15$^{\$\$\$}$	-.24	-.25$^{\$\$\$}$	-.48	.18$^{\$\$\$}$	.39	.04	.08	-.11$^{\$\$\$}$	-.30	-.15$^{\$\$\$}$	-.06	-.01	-.02
	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen	-.12$^{\$\$\$}$	-.24	-.07^{0}	-.16	-.12$^{\$\$}$	-.23	.09$^{\$\$}$	.17	-.01	-.02	-.19$^{\$\$\$}$	-.28	-.12$^{\$\$\$}$	-.24	.16$^{\$\$\$}$	.45	.03	.08	-.13$^{\$\$\$}$	-.46	-.01	-.06	.06	.13
	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sonderreihen im Fernsehen	-.09$^{\$\$}$	-.21	02	.04	.01	.02	.15$^{\$\$\$}$	.33	-.10$^{\$\$}$	-.25	-.03	-.06	.04	.09	.25$^{\$\$\$}$	.54	00	-.00	07^{0}	-.19	-.14$^{\$\$\$}$	- 72	.02	.03

Hauptverdieners und Eigener Bildungsstatus aus. Die Wahl des Betriebstyps Fachgeschäft korreliert negativ mit der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft. Je stärker die Ich-Leistung in der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und den organisationsbezogenen Rollen Haushaltsgröße, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft, um so höher ist auch das Preisbewußtsein beim Lebensmitteleinkauf. Ehefrauen, die dem Haushaltstyp 4 angehören, sind dagegen als weniger preisbewußt zu bezeichnen.

Beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst sind es überwiegend Ehefrauen mit niedriger Ich-Stärke in der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und den organisationsbezogenen Rollen Eigener Bildungsstatus, Haushaltsgröße und Parteimitgliedschaft, die Verbrauchermärkte bevorzugen. Ferner gehören dazu Frauen mit höherer Ich-Leistung in der Rolle Eigener Berufsstatus. Den Betriebstyp Warenhaus bevorzugen Ehefrauen mit höherer Ich-Leistung in den Rollen Bildungsstatus des Vaters und Haushaltsgröße sowie Ehefrauen mit niedrigerer Ich-Leistung in den Rollen Netto-Einkommen des Hauptverdieners und Parteimitgliedschaft. Signifikant häufiger kaufen jüngere Ehefrauen diese Warengruppe in Supermärkten. Ehefrauen mit geringerer Ich-Leistung in den Rollen Haushaltsgröße und Eigener Berufsstatus sowie Ehefrauen mit höherer Ich-Leistung in der Rolle Parteimitgliedschaft gehören ebenfalls signifikant häufiger zu den Supermarkt-Kunden. Die Fachgeschäft-Präferenz korreliert positiv mit den Ausprägungen der Rolle Alter. Ferner existiert ein positiver Zusammenhang mit der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft. Dagegen korreliert die Präferenz des Betriebstyps Fachgeschäft negativ mit der Ich-Stärke in der Rolle Eigener Berufsstatus. Hinsichtlich des Preisbewußtseins dieser Warengruppe ist festzustellen, daß überwiegend ältere Ehefrauen preisbewußter sind. Das Preisbewußtsein korreliert negativ mit der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft; positiv dagegen mit der Ich-Leistung in der Rolle Eigener Berufsstatus. Ehefrauen des Haushaltstyps 4 sind signifikant weniger preisbewußt in dieser Warengruppe.

Die Betriebstypenpräferenz Verbrauchermarkt korreliert innerhalb der Warengruppe Molkereiprodukte negativ mit dem Alter; ebenfalls negativ mit der Ich-Leistung in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft. In Warenhäusern kaufen überwiegend Ehefrauen mit höherer Ich-Leistung in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße und Eigener Bildungsstatus bzw. niedrigerer Ich-Leistung in den Rollen Eigener Berufsstatus und Parteimitgliedschaft. Die Supermarkt-Kunden zeichnen sich überwiegend durch niedrige Ich-Leistungen in den Rollen Berufsstatus des Haupternährers und Eigener Bildungsstatus aus, dagegen höhere Ich-Leistungen in der Rolle Parteimitgliedschaft. Den Betriebstyp Discounter bevorzugen überwiegend jüngere Ehefrauen und Ehefrauen mit geringerer Ich-Stärke in der organisa-

tionsbezogenen Rolle Netto-Einkommen. Die Wahl des Fachgeschäftes korreliert positiv mit der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Netto-Einkommen des Hauptverdieners und Eigener Bildungsstatus. Die Rangordnung nach den durchschnittlichen Rohertragsspannen zeigt ein relativ hohes Preisbewußtsein bei den jüngeren Ehefrauen. Ferner tritt höheres Preisbewußtsein signifikant häufiger mit niedriger Ich-Leistung in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße, Eigener Bildungsstatus sowie Parteimitgliedschaft auf.

Innerhalb der Warengruppe Konserven läßt sich in allen signifikanten Zusammenhängen eine positive Korrelation zwischen der Wahl des Betriebstyps Verbrauchermarkt und der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Netto-Einkommen des Hauptverdieners, Eigener Berufsstatus, Berufsstatus des Haupternährers und Eigener Bildungsstatus feststellen. Beim Einkauf von Konserven suchen überwiegend ältere Ehefrauen Warenhäuser auf. Positive Zusammenhänge bestehen zwischen der Wahl des Betriebstyps Warenhaus und der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße und Eigener Bildungsstatus. Dagegen ist die Ich-Stärke der Rolle Eigener Berufsstatus überwiegend niedrig bei den Warenhaus-Kunden. Auch im Supermarkt kaufen überwiegend ältere Ehefrauen ein. Die Bevorzugung dieses Betriebstyps tritt signifikant häufig mit niedrigerer Ich-Leistung in den Rollen Eigener Berufsstatus, Berufsstatus des Haupternährers und Eigener Bildungsstatus und höherer Ich-Leistung in der Rolle Parteimitgliedschaft auf. Jüngere Ehefrauen kaufen ihren Bedarf an Konserven in dem Betriebstyp Discounter. Die Wahl dieses Betriebstyps beim Einkauf von Konserven steht in signifikant engem Zusammenhang mit niedriger Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Netto-Einkommen des Hauptverdieners, Haushaltsgröße, Berufsstatus des Haupternährers, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft und höherer Ich-Leistung in der Rolle Eigener Berufsstatus. Zwischen der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Eigener Berufsstatus und Eigener Bildungsstatus und dem Betriebstyp Fachgeschäft bestehen signifikant positive Beziehungen während die Ich-Stärke in der Rolle Parteimitgliedschaft in einem negativen Verhältnis zu dieser Betriebstypenwahl steht. Preisbewußt beim Einkauf dieser Warengruppe verhalten sich überwiegend jüngere Ehefrauen. Dies gilt ebenfalls für Ehefrauen mit hoher Ich-Stärke in den Rollen Netto-Einkommen des Hauptverdieners, Eigener Berufsstatus, Berufsstatus des Haupternährers und geringer Ich-Stärke in den Rollen Haushaltsgröße und Parteimitgliedschaft. Ein vergleichsweise hohes Preisbewußtsein zeichnet auch die Ehefrauen des Haushaltstyps 1 aus.

Wein und Spirituosen kaufen überwiegend jüngere Ehefrauen in Verbrauchermärkten. Diese Betriebstypenwahl steht in signifikant positivem Zusammenhang mit der Ich-Stärke in den Rollen Netto-Einkommen des Hauptverdieners und Berufsstatus des Haupternährers, in signifikant negativem Zusammenhang jedoch mit der Ich-Leistung in den Rollen Haushaltsgröße und Parteimitgliedschaft. Das Warenhaus präferieren überwiegend ältere Ehefrauen beim Einkauf dieser Warengruppe. Die Wahl des Warenhauses korreliert positiv mit der Ich-

Leistung in den Rollen Haushaltsgröße, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft. Ehefrauen, die den Discounter bevorzugen, zeichnen sich signifikant häufiger durch schwächere Ich-Leistungen in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Netto-Einkommen des Hauptverdieners, Haushaltsgröße, Berufsstatus des Haupternährers, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft aus. Genau umgekehrt ist die Beziehung zwischen der Wahl des Betriebstyps Fachgeschäft und der Ich-Stärke: Die Wahl des Fachgeschäftes korreliert positiv mit der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Netto-Einkommen des Hauptverdieners, Haushaltsgröße, Berufsstatus des Haupternährers, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft. Das Preisbewußtsein innerhalb dieser Warengruppe korreliert negativ mit dem Alter der Ehefrau. Ebenfalls negativ ist die Beziehung zu der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft. Signifikant häufiger sind Ehefrauen des Haushaltstyps 1 preisbewußt. Ehefrauen, die dem Haushaltstyp 4 angehören, zeichnen sich durch nicht preisbewußtes Verhalten aus.

Die Bevorzugung des Verbrauchermarktes beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken tritt signifikant häufiger mit höherer Ich-Leistung in den Rollen Netto-Einkommen des Hauptverdieners und Berufsstatus des Haupternährers auf. Sie korreliert dagegen negativ mit der Ich-Stärke in den Rollen Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft. Ehefrauen, die Warenhäuser präferieren zeigen häufiger höhere Ich-Leistung in den Rollen Haushaltsgröße und Berufsstatus des Haupternährers, dagegen häufig niedrigere Ich-Leistungen in der Rolle Eigener Berufsstatus. Die Wahl des Supermarktes korreliert negativ mit der Ich-Stärke in der Rolle Haushaltsgröße und positiv mit der Ich-Stärke in der Rolle Parteimitgliedschaft. Discounter-Kunden zeigen häufiger niedrigere Ich-Leistung in den Rollen Bildungsstatus des Vaters und Netto-Einkommen des Hauptverdieners. Im Fachgeschäft decken vorwiegend Ehefrauen mit höherer Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße und Eigener Berufsstatus ihren Bedarf an Bier und alkoholfreien Getränken. Das Preisbewußtsein korreliert durchweg negativ mit der Ich-Stärke in den unterschiedlichen Rollen: sowohl mit der Ich-Stärke in der Rolle Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße als auch in den Rollen Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft.

Die Wahl des Betriebstyps Verbrauchermarkt beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao korreliert positiv mit der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße und Eigener Bildungsstatus. Das Warenhaus wird bevorzugt von Ehefrauen mit höherer Ich-Leistung in den Rollen Bildungsstatus des Vaters und Haushaltsgröße und Ehefrauen mit niedrigerer Ich-Leistung in der Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners. Ältere Ehefrauen kaufen Kaffee, Tee und Kakao überwiegend in dem Betriebstyp Supermarkt. Den gleichen Betriebstyp bevorzugen Ehefrauen mit niedrigerer Ich-Leistung in den Rollen Haushaltsgröße, Berufsstatus des Haupternährers und Eigener Berufsstatus sowie Ehefrauen

mit höherer Ich-Leistung in der Rolle Parteimitgliedschaft. Im Discounter kaufen überwiegend jüngere Ehefrauen und Ehefrauen mit geringer Ich-Stärke in den Rollen Netto-Einkommen des Hauptverdieners, Haushaltsgröße, Berufsstatus des Haupternährers und Parteimitgliedschaft. Die Wahl des Fachgeschäftes korreliert positiv mit der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Netto-Einkommen des Hauptverdieners, Haushaltsgröße, Berufsstatus des Haupternährers, Eigener Berufsstatus und Parteimitgliedschaft. Das Preisbewußtsein hinsichtlich der Warengruppe Kaffee, Tee und Kakao steht in einer eindeutig negativen Beziehung zur Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Haushaltsgröße, Berufsstatus des Haupternährers, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft. Auch Ehefrauen des Haushaltstyps 4 zeigen ein signifikant geringeres Preisbewußtsein.

Faßt man die Ergebnisse der warengruppenspezifischen Analyse der Beziehungen zwischen Betriebstypenpräferenz und Ich-Stärke in person- und organisationsbezogenen Rollen zusammen, so läßt sich - ohne institutionsspezifische Differenzierungen vorzunehmen - feststellen, daß es über alle Rollen hinweg, die in signifikantem Zusammenhang mit der Betriebstypenwahl stehen, gleichgerichtete Beziehungen gibt zwischen der Wahl der - nach dem durchschnittlichen Rohertrag - extremen Betriebstypen beim Einkauf der relativ problembewußten Warengruppen innerhalb des Lebensmittel-Trockensortimentes und der Stärke der Ich-Leistung: Innerhalb der Warengruppen Wein und Spirituosen, Kaffee, Tee und Kakao sowie Bier und alkoholfreie Getränke existiert jeweils ein positiver Zusammenhang zwischen der Wahl des Betriebstyps Fachgeschäft und der Ich-Stärke in den untersuchten Rollen. Dagegen existieren durchweg negative Beziehungen zwischen dem Preisbewußtsein in diesen Warengruppen und der Ich-Stärke in den einzelnen Rollen. Dies resultiert aus den negativen Beziehungen zwischen der Wahl der diskontierenden Betriebstypen (Discounter Verbrauchermarkt) und der Ich-Stärke in den einzelnen Rollen.

Beim Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter zeigen ältere Ehefrauen ein signifikant weniger kritisches Informationsverhalten als jüngere Ehefrauen. Kritisches Informationsverhalten tritt signifikant häufiger auf bei Ehefrauen mit höherer Ich-Leistung in den Rollen Netto-Einkommen des Hauptverdieners und Berufsstatus des Haupternährers und Ehefrauen mit niedriger Ich-Stärke in den Rollen Eigener Berufsstatus und Parteimitgliedschaft. Die Haushaltstypen 1 und 3 zeichnen sich durch ein relativ kritisches, Haushaltstyp 2 dagegen durch ein weniger kritisches Informationsverhalten aus.

b. Die situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik

Die Situationsrolle Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung ist positiv ausgeprägt bei überwiegend älteren Ehefrauen. Regelmäßiges Lesen des politischen Teils der Tageszeitung korreliert positiv mit der Ich-Stärke in allen untersuchten Rollen: mit der Ich-Stärke in den Rollen Bildungsstatus des Vaters, Netto-Einkommen des Hauptverdieners,

Haushaltsgröße, Eigener Berufsstatus, Berufsstatus des Haupternährers, Eigener Bildungsstatus und Parteimitgliedschaft. Auch die Ehefrauen der Haushaltstypen 2 und 3 zeichnen sich durch regelmäßiges Lesen aus.

Mit Ausnahme der organisationsbezogenen Rollen Eigener Berufsstatus - hier besteht kein signifikanter Zusammenhang - lassen sich für die Situationsrolle Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen die gleichen Zusammenhänge zwischen Ausprägung der Situationsrollen und Ich-Stärke in den unterschiedlichen person- und organisationsbezogenen Rollen ableiten. Auch der Haushaltstyp 2 korreliert positiv mit dem Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen.

Auch was die Zusammenhänge zwischen dem Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen und der Ich-Stärke in organisationsbezogenen Rollen anbetrifft, lassen sich hier jeweils positive Beziehungen feststellen. Die Anzahl der signifikanten Zusammenhänge ist jedoch reduziert auf die organisationsbezogenen Rollen Haushaltsgröße, Eigener Berufsstatus und Parteimitgliedschaft sowie die Haushaltstypen 2 und 3.

Die Ergebnisse bezüglich der situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik zeigen, daß der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber den politischen Informationsquellen Tageszeitung, Tagesnachrichten im Fernsehen und politische Sendereihen im Fernsehen immer in positiver Beziehung zur Ich-Stärke in den person- und organisationsbezogenen Rollen steht.

Die Zusammenfassung und Interpretation der Ergebnisse unter dem Situationsrollen-spezifischen Aspekt bestätigt die dritte Variante der zweiten Generalhypothese, derzufolge signifikante Zusammenhänge zwischen der Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen existieren.

2. Der Vergleich der intra- mit den interinstitutionellen Interdependenzen zwischen Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik

Die Auswahl der institutionsspezifischen person-, organisations- und situationsbezogenen Rollen erlaubt eine Interpretation der Ergebnisse unter dem intra- und interinstitutionellen Aspekt. Den situationsbezogenen Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik steht die individuelle Ich-Stärke in person- und organisationsbezogenen Rollen folgender Institutionen gegenüber:

a. Institution Wirtschaft mit der individuellen Ich-Leistung in den organisationsbezogenen Rollen Eigener Berufsstatus und Berufsstatus des Haupternährers;

b. Institution Politik mit der individuellen Ich-Leistung in der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft;
c. Institution Ehe mit der individuellen Ich-Leistung in den organisationsbezogenen Rollen Netto-Einkommen des Hauptverdieners und Haushaltsgröße;
d. Institution Bildung mit der individuellen Ich-Leistung in der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus.

Im folgenden sollen anhand dieser vier Institutionen die intra- und interinstitutionellen Interdependenzen zwischen Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen und der Ausübung situationsbezogener Rollen demonstriert werden.

a. Der Vergleich der intra- mit den interinstitutionellen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik

Von den insgesamt 43 unterschiedlichen Situationsrollenperformanzen innerhalb der Institution Wirtschaft stehen 12 mit der Ich-Stärke in der Rolle Eigener Berufsstatus und 15 mit der Ich-Stärke in der Rolle Berufsstatus des Haupternährers in einem auf dem 5 %-Niveau signifikanten Zusammenhang. Von den drei untersuchten Situationsrollen der Institution Politik stehen jeweils zwei mit der Ich-Stärke in der Rolle Eigener Berufsstatus und Berufsstatus des Haupternährers in einem signifikanten Zusammenhang.

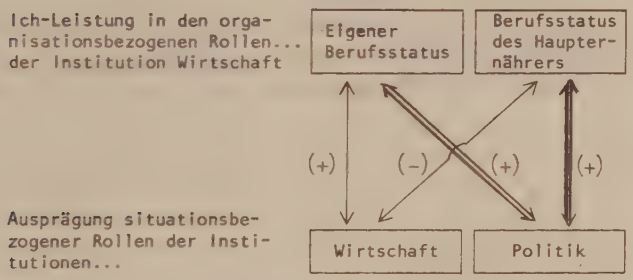
Untersucht man neben der Häufigkeit die Straffheit der Beziehungen, so zeigt sich, daß jeweils die interinstitutionellen Beziehungen stärker sind als die intrainstitutionellen: Die signifikanten Zusammenhänge zwischen der Ich-Stärke in der Rolle Eigener Berufsstatus und der Ausübung der situationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft besitzen einen durchschnittlichen Rangkorrelationskoeffizienten von .08, die signifikanten Zusammenhänge zwischen der Ich-Stärke in der Rolle Eigener Berufsstatus und den situationsbezogenen Rollen der Institution Politik einen durchschnittlichen Rangkorrelationskoeffizienten von .09. Die Diskrepanz zwischen intra- und interinstitutionellen Zusammenhängen wird in der Rolle Berufsstatus des Haupternährers deutlicher: Die signifikanten Beziehungen zwischen der Ich-Stärke in der Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Ausübung der situationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft zeigen einen durchschnittlichen Korrelationskoeffizienten von .09, wohingegen die signifikanten Beziehungen zu den situationsbezogenen Rollen der Institution Politik einen durchschnittlichen Korrelationskoeffizienten von .17 besitzen.

Untersucht man die Richtung der Zusammenhänge zwischen Ich-Stärke in den organisationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft und der Ausübung der situationsbezogenen Rollen, so läßt sich sowohl zwischen Ich-Stärke und allgemeinem und warengruppenspezi-

fischem Preisbewußtsein bzw. Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter als auch zwischen Ich-Stärke und Aufmerksamkeitsgrad gegenüber unterschiedlichen politischen Informationsquellen eine Dominanz der positiven Zusammenhänge feststellen.

Die unterschiedlichen Aspekte der untersuchten Zusammenhänge sind in folgendem Schaubild dargestellt:

Schaubild: Die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik



Anmerkung: ⟷ = Interdependenzen
⟺ = dominierende Interdependenzen
(+) = positiver Zusammenhang

b. Der Vergleich der intra- mit den interinstitutionellen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Politik und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik

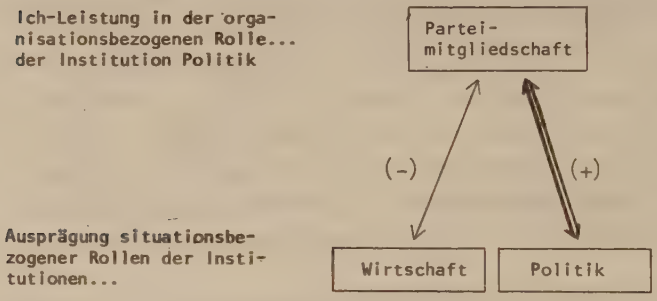
Zwischen der Ich-Stärke in der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft und den Situationsrollen der Institution Wirtschaft lassen sich 30 signifikante Beziehungen ableiten. Die Ich-Stärke in dieser Rolle steht mit allen Situationsrollen der Institution Politik in einem signifikanten Zusammenhang.

Untersucht man die Straffheit der Zusammenhänge, so zeigt sich, daß die intrainstitutionellen Interdependenzen mit einem durchschnittlichen Rangkorrelationskoeffizienten von .20 gegenüber den interinstitutionellen mit einem durchschnittlichen Koeffizienten von .10 dominieren.

Hinsichtlich der Richtung läßt sich in den interinstitutionellen Beziehungen die Dominanz negativer Zusammenhänge zwischen Ich-Stärke und Situationsrollenperformanz feststellen. Die intrainstitutionellen Zusammenhänge sind durch ausschließlich positive Beziehungen gekennzeichnet.

Die Beziehung zwischen der Ich-Stärke in der die Institution Politik repräsentierenden organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft und den unterschiedlichen Ausprägungen der Situationsrollen sind in folgendem Schaubild skizziert:

Schaubild: Die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik



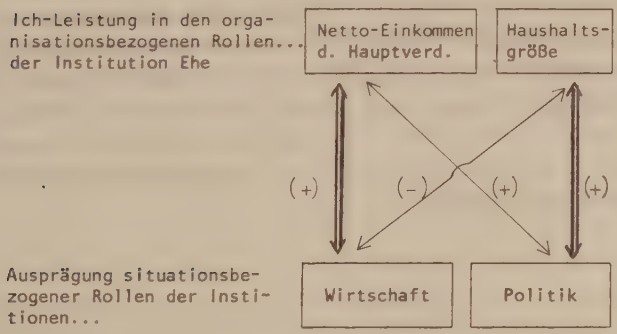
Anmerkung: ⟷ = Interdependenzen
⟺ = dominierende Interdependenzen
(+) = positiver Zusammenhang

c. Die Untersuchung der interinstitutionellen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik

Die Institution Ehe ist ausschließlich auf der Ebene der organisationsbezogenen Rollen vertreten, so daß die Untersuchung intrainstitutioneller Zusammenhänge zwischen Ich-Stärke und der Ausübung situationsbezogener Rollen nicht möglich ist.
Zwischen der Ich-Leistung in der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und den Ausprägungen der situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Wirtschaft lassen sich insgesamt 16 signifikante Beziehungen ableiten; zwischen der Rolle Netto-Einkommen und den Ausprägungen der situationsbezogenen Rollen innerhalb der Institution Politik sind es zwei signifikante Beziehungen, 31 signifikante Zusammenhänge zwischen der Ich-Stärke in der Rolle Haushaltsgröße und den Situationsrollen der Institution Wirtschaft und drei signifikante Zusammenhänge zwischen Ich-Stärke und Situations-

rollen der Institution Politik lassen sich ableiten.
Hinsichtlich der Straffheit der Zusammenhänge dominiert innerhalb der Beziehungen zwischen Ich-Stärke in der Rolle Netto-Einkommen und Situationsrollen mit einem durchschnittlichen Rangkorrelationskoeffizienten von .16 die Beziehung zu den situationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft gegenüber einem durchschnittlichen Koeffizienten von .10 zwischen Ich-Stärke und Situationsrollen der Institution Politik. In der Beziehung zwischen Ich-Stärke in der Rolle Haushaltsgröße und den Ausprägungen der Situationsrollen besteht zwischen der Ich-Stärke und den situationsbezogenen Rollen der Institution Politik mit einem durchschnittlichen Korrelationskoeffizienten von .13 ein engerer Zusammenhang als zwischen Ich-Stärke und den situationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft mit einem durchschnittlichen Rangkorrelationskoeffizienten von .12.
Die Richtung der Beziehungen zwischen Ich-Stärke in den beiden organisationsbezogenen Rollen und den situationsbezogenen Rollen ist unterschiedlich. Während in dem Zusammenhang zwischen Ich-Stärke in der Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und den situationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft und Politik ausschließlich die positive Richtung dominiert, sind die Beziehungen der Ich-Stärke in der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße zu den Ausprägungen der Situationsrollen innerhalb der Institution Wirtschaft überwiegend negativ; die Beziehungen zu den Ausprägungen der Situationsrollen innerhalb der Institution Politik dagegen ausschließlich positiv.
Die nachstehende Skizze veranschaulicht die unterschiedlichen Zusammenhänge:

Schaubild: Die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Ehe und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik



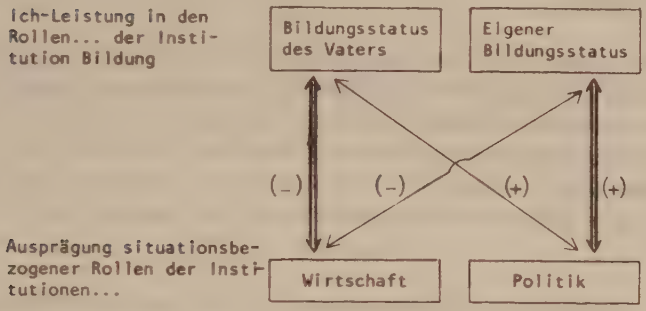
Anmerkung: ⟷ = Interdependenzen
⟺ = dominierende Interdependenzen
(+) = positiver Zusammenhang

d. Die Untersuchung der interinstitutionellen Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen der Institution Bildung und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik

Die Institution Bildung ist in diesem Zusammenhang vertreten durch die personbezogene Rolle Bildungsstatus des Vaters und die organisationsbezogene Rolle Eigener Bildungsstatus. Zwischen der Ich-Stärke in der Rolle Bildungsstatus des Vaters und den situationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft lassen sich insgesamt 26 signifikante Beziehungen, zwischen Ich-Stärke und den situationsbezogenen Rollen der Institution Politik 2 signifikante Beziehungen feststellen. Die Ich-Stärke in der Rolle Eigener Bildungsstatus steht 30 mal mit Situationsrollen der Institution Wirtschaft und zweimal mit Situationsrollen der Institution Politik in signifikantem Zusammenhang. Die Ich-Stärke in der Rolle Bildungsstatus des Vaters zeigt mit einem durchschnittlichen Rangkorrelationskoeffizienten von .10 engere Beziehungen zu den Situationsrollen der Institution Wirtschaft als zu den Situationsrollen der Institution Politik mit einem durchschnittlichen Koeffizienten von .08. Die Straffheit des Zusammenhanges zwischen der Ich-Stärke in der Rolle Eigener Bildungsstatus und den situationsbezogenen Rollen der Institution Politik ist mit einem durchschnittlichen Koeffizienten von .19 stärker als der Zusammenhang zwischen Ich-Stärke und Situationsrollen der Institution Wirtschaft mit einem durchschnittlichen Koeffizienten von .13.

Untersucht man die Richtung der unterschiedlichen Zusammenhänge, so zeigt sich, daß sowohl die Ich-Stärke in der Rolle Bildungsstatus des Vaters als auch die Ich-Stärke in der Rolle Eigener Bildungsstatus in ausschließlich positiven Beziehungen zu den Ausprägungen der situationsbezogenen Rollen der Institution Politik, d. h. den Aufmerksamkeitsgraden gegenüber unterschiedlichen politischen Informationsquellen und beide in überwiegend negativen Beziehungen zu den Ausprägungen der situationsbezogenen Rollen der Institution Wirtschaft, d. h. dem allgemeinen und warengruppenspezifischen Preisbewußtsein und Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter stehen.
In dem folgenden Schaubild sind die unterschiedlichen Zusammenhänge zwischen Ich-Stärke und Situationsrollenperformanz dargestellt:

Schaubild: Die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen der Institution Bildung und der Ausübung situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik



Anmerkung: ⟷ = Interdependenzen
⟷ = dominierende Interdependenzen
(+) = positiver Zusammenhang

Faßt man die unterschiedlichen Ergebnisse zusammen, so läßt sich feststellen, daß in der Institution Politik - was die Straffheit der Zusammenhänge anbetrifft - die intrainstitutionellen Beziehungen zwischen Ich-Stärke und Situationsrollenperformanz dominieren, hingegen in der Institution Wirtschaft die interinstitutionellen Beziehungen.

In allen Institutionen existiert ein positiver Zusammenhang zwischen Ich-Stärke und Situationsrollenperformanz innerhalb der Institution Politik. Was die Situationsrollen innerhalb der Institution Wirtschaft anbetrifft, so bestehen zwischen der Ich-Stärke in Rollen der Institutionen Politik und Bildung und den Situationsrollen ausschließlich negative Beziehungen, zwischen der Ich-Stärke in den Rollen der Institutionen Wirtschaft und Ehe dagegen sowohl negative als auch positive Beziehungen zu den Situationsrollen der Institution Wirtschaft.

E. Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund unterschiedlicher Kombinationen der Dimensionen Ich-Leistung und Identifikationsgrad unter institutionsspezifischem Aspekt

I. Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Dimensionen Ich-Leistung und Identifikationsgrad

Legt man die Rollentypologie Dreitzels zugrunde, so waren die Ansätze dieser Untersuchung zur Erklärung unterschiedlicher Ausprägungen institutionsspezifischer Situationsrollen jeweils eindimensional. Es wurden einerseits die Interdependenzen zwischen den untersuchten Identifikationsgraden und den unterschiedlichen Situationsrollen, andererseits die Interdependenzen zwischen der Ich-Leistung und den Ausprägungen der Situationsrollen untersucht. Eine Synthese beider Dimensionen soll das Problem dieses Abschnittes darstellen.

Um das jeweils eindimensionale Vorgehen abzurunden und die beiden Dimensionen unter dem Aspekt der empirischen Relevanz zu beleuchten, sollen zuvor die situationsrollenspezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund der beiden Dimensionen abgeleitet werden. Ein dafür geeignetes Verfahren ist das der multiplen linearen Regression.[1] Mit Hilfe der multiplen Regression lassen sich u.a. der multiple Korrelationskoeffizient, das multiple Bestimmtheitsmaß sowie Regressionskoeffizienten der unabhängigen Variablen und mit dem konstanten Faktor auch die Vorhersagegleichung für die zu untersuchende abhängige Variable ermitteln.
Die Anwendung der multiplen linearen Regression erfordert die Transformation der Situationsrollen Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter und der drei Situationsrollen der Institution Politik.[2]
Alle zu transformierenden Variablen basierten bisher auf dichotomischen Ausprägungen. Bei der Transformation der Variable Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter werden aufgrund der ursprünglich erfaßten Ausprägungen im Fragebogen fünf neue Ausprägungen mit den folgenden alternativen Kombinationen gebildet:[3]

1. nur Alternative a.
2. Kombination a., b.
3. Alternative b oder Kombination a., c.

---

1) Vgl. Weber, E.: Grundriß der biologischen Statistik, Anwendungen der mathematischen Statistik in Naturwissenschaft und Technik, 7. Aufl., (VEB Gustav Fischer Verlag) Jena 1972, S. 366 ff. Ferner Stange, K.: Angewandte Statistik, 2. Teil: Mehrdimensionale Probleme, (Springer-Verlag) Berlin-Heidelberg-New York 1971, S. 179 ff., und Schneeweiß, H.: Ökonometrie, (Physica-Verlag) Würzburg-Wien 1971, S. 89 ff.
2) Vgl. zu den Voraussetzungen zur Anwendung der multiplen linearen Regression Sachs, L.: Statistische Auswertungsmethoden, 2. Aufl., (Springer-Verlag) Berlin-Heidelberg-New York 1969, S. 425.
3) Vgl. Fragebogen im Anhang, Frage 2.

4. Alternative c. oder Kombination c., d.
5. Alternative d. oder Kombination d., e.

Es wird unterstellt, daß mit steigendem Wert der Variablen das Informationsverhalten als kritischer zu bezeichnen ist. In der folgenden Tabelle sind die Stichproben-spezifischen Ausprägungen der einzelnen Variablen-Werte dargestellt.

Ausprägung	Anzahl der Personen	
	absolut	in % der Stichprobe
1	86	24,9
2	22	6,4
3	98	28,4
4	30	8,7
5	109	31,6
insgesamt	345	100,0

Die drei Situationsrollen der Institution Politik - das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung, der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber den Tagesnachrichten im Fernsehen und der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen - werden zu einer Variablen zusammengefaßt. Diese neue Variable - sie soll im folgenden als Politisches Informationsverhalten bezeichnet werden - hat folgende Ausprägungen:

1. geringer Aufmerksamkeitsgrad in allen drei Situationsrollen,
2. relativ hoher Aufmerksamkeitsgrad in einer der drei Situationsrollen,
3. relativ hoher Aufmerksamkeitsgrad in zwei der drei Situationsrollen,
4. relativ hoher Aufmerksamkeitsgrad in allen drei politischen Situationsrollen.

Die neue Variable Politisches Informationsverhalten zeigt folgende Stichproben-spezifischen Ausprägungen:

Ausprägung	Anzahl der Personen	
	absolut	in % der Stichprobe
1	80	23,1
2	113	32,6
3	98	28,2
4	56	16,1
Insgesamt	347	100,0

Folgende neun Situationsrollen werden somit als abhängige Variablen in der multiplen linearen Regression berücksichtigt:

1. Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf unter dem Aspekt Preisbewußtsein
2. Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst unter dem Aspekt Preisbewußtsein
3. Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten unter dem Aspekt Preisbewußtsein
4. Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven unter dem Aspekt Preisbewußtsein
5. Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen unter dem Aspekt Preisbewußtsein
6. Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken unter dem Aspekt Preisbewußtsein
7. Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao unter dem Aspekt Preisbewußtsein
8. Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter
9. Das politische Informationsverhalten

Die mulitple lineare Regression wird schrittweise vorgenommen. Entscheidungskriterium für die Anzahl der aufzunehmenden unabhängigen Variablen soll das Signifikanzniveau des F-Wertes sein. Es werden die Variablen aufgeführt, die im letzten - auf dem 5 %-Niveau - noch signifikanten Schritt enthalten sind, d. h. nicht die einzelnen F-Werte der eingeschlossenen Variablen sollen entscheidend sein, denn die Zusammenhänge zwischen den einzelnen unabhängigen Variablen und den abhängigen Variablen wurden bereits an anderer Stelle dargestellt, sondern der Gesamt-F-Wert der theoretischen Konstrukte (Ich-Leistung, Identifikationsgrad und Institution).
Unter der Dimension Ich-Leistung sollen jedoch außer den person- und organisationsbezogenen Rollen, die zur Demonstration der individuellen Ich-Stärke herangezogen wurden,

auch die beiden übrigen personbezogenen Rollen - Alter und Religionszugehörigkeit - subsumiert werden. Die Dimension Ich-Leistung umfaßt somit im folgenden alle untersuchten person- und organisationsbezogenen Rollen. Die Dimension Identifikationsgrad setzt sich zusammen aus dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf, dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitgliedschaft.

1. Die Bestimmtheitsmaße der Situationsrollen innerhalb der Institution Wirtschaft

Mit Hilfe der multiplen linearen Regression läßt sich für die Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) aufgrund der Dimension Ich-Leistung ein Bestimmtheitsmaß von 5,3 % ableiten. Die Dimension Identifikationsgrad liefert dagegen kein auf dem 5 %-Niveau signifikantes Bestimmtheitsmaß. Die eingeschlossenen Variablen, der Gesamt-F-Wert, die einzelnen F-Werte und B-Werte sowie die Konstanten sind in den beiden Tabellen auf den Seiten 211 und 212 dargestellt. Das Signifikanzniveau des multiplen Korrelationskoeffizienten zwischen den unabhängigen und der abhängigen Variablen nimmt der Reihenfolge der Nennung entsprechend ab.
Hinsichtlich der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) liefert die Dimension Ich-Leistung ein Bestimmtheitsmaß von 9,1 %, die Dimension Identifikationsgrad ein Bestimmtheitsmaß von 2,8 %.
Das Bestimmtheitsmaß der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) beträgt aufgrund der Ich-Leistung 8,1 %; die Identifikationsgrade liefern dagegen kein signifikantes Bestimmtheitsmaß.
Auch für die Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) kann aus der Dimension Identifikationsgrad kein signifikantes Bestimmtheitsmaß abgeleitet werden, die Ich-Leistung dagegen bestimmt 2,9 % der Ausprägungsunterschiede dieser Situationsrolle.
Bei der Betriebstypenpräferenz für Wein und Spirituosen (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) bietet die Ich-Leistung ein Bestimmtheitsmaß von 5,8 %, die Identifikationsgrade jedoch kein signifikantes Bestimmtheitsmaß.
Das Bestimmtheitsmaß der Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) erreicht mit den unabhängigen Variablen der Ich-Dimension nicht das vorgegebene Signifikanzniveau; aus der Rollendimension Identifikationsgrad läßt sich ein Bestimmtheitsmaß von 2,4 % ableiten.
Hinsichtlich der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) liefert die Dimension Ich-Leistung ein Bestimmtheitsmaß von 6,6 %, die Dimension Identifikationsgrad ein Bestimmtheitsmaß von 2,6 %.
Aus den Identifikationsgraden läßt sich für die Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter kein signifikantes Bestimmtheitsmaß ableiten, die Dimension Ich-Leistung erklärt jedoch 6,8 % der Ausprägungsunterschiede dieser Situationsrolle.

Tabelle 28: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund der ...stung Dimension Ich-Leistung

Situationsrollen	Variablen und Gesamt-F-Wert des letzten signifikanten Schrittes		Einzel-F-Werte	Einzel-B-Werte	CONSTANT	Bestimmtheitsmaß (R SQUARE)
	Variablen	F-Wert				
Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf						
	Eigener Bildungsstatus		3.564	-.19262		
	Alter		0.963	-.17151		
	Haushaltsgröße		2.005	.16704		
	Parteimitgliedschaft		1.244	.28879		
	Eigener Berufsstatus		0.545	-.06624		
	Bildungsstatus d.Vaters	2.661	0.536	-.07102	3.45136	.053
Warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz						
Frischfl.u.W.						
	Berufsstatus d.Ernähr.		1.630	-.06700		
	Eigener Bildungsstatus		2.913	-.15770		
	Haushaltsgröße		2.137	.14961		
	Eigener Berufsstatus		2.362	.11818		
	Alter		1.362	-.18930		
	Bildungsstatus d.Vaters		1.709	-.10880		
	Parteimitgliedschaft		0.440	.14668		
	Religionszugehörigkeit		0.326	.07944		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.	3.133	0.276	.05465	3.19481	.091
Molkereiprod.						
	Haushaltsgröße		5.688	.18167		
	Bildungsstatus d.Vaters		2.643	-.10873		
	Parteimitgliedschaft		3.759	.33899		
	Eigener Bildungsstatus		1.248	-.08235		
	Berufsstatus d.Ernähr.		1.096	-.04068		
	Eigener Berufsstatus		0.122	.02088		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.	3.560	0.026	-.01329	3.36073	.081
Konserven						
	Haushaltsgröße		5.582	.13822		
	Eigener Berufsstatus		2.280	.07402		
	Parteimitgliedschaft	2.833	0.588	-.11022	3.35397	.029
Wein u. Spirit.						
	Haushaltsgröße		3.948	.22575		
	Religionszugehörigkeit		5.043	.35031		
	Bildungsstatus d.Vaters		1.645	-.11912		
	Berufsstatus d.Ernähr.		2.109	-.08400		
	Alter		1.332	.20811		
	Parteimitgliedschaft		0.493	.17410		
	Eigener Bildungsstatus		0.236	-.04851		
	Eigener Berufsstatus	2.167	0.056	.02023	3.47641	.058
Bier u.alkoholfr. Getränke	—	3.739[1]	—	—	—	—
Kaffee, Tee u. Kakao						
	Bildungsstatus d.Vaters		4.804	-.18160		
	Haushaltsgröße		4.256	.20910		
	Parteimitgliedschaft		3.636	.42192		
	Berufsstatus d.Ernähr.		3.122	-.09119		
	Alter		1.934	.22367		
	Religionszugehörigkeit		0.157	-.05508		
	Eigener Bildungsstatus		0.077	.02474		
	Eigener Berufsstatus	2.501	0.022	.01126	2.59003	.066
Informationsverh. vor d.Kauf mittelfr. nutzb.Gebrauchsg.						
	Eigener Bildungsstatus		3.980	.17613		
	Alter		6.435	-.39319		
	Haushaltsgröße		4.383	-.20474		
	Religionszugehörigkeit		2.254	.19947		
	Bildungsstatus d.Vaters		1.366	-.09293		
	Parteimitgliedschaft		1.035	.21494		
	Berufsstatus d.Ernähr.		0.392	.03139		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.		0.018	.01349		
	Eigener Berufsstatus	2.295	0.013	-.00830	3.18903	.068
Politisches Informationsverhalten						
	Parteimitgliedschaft		24.005	.64299		
	Haushaltsgröße		8.570	.17781		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.		2.083	-.08906		
	Eigener Berufsstatus		4.527	-.09710		
	Eigener Bildungsstatus		1.224	-.06066		
	Bildungsstatus d.Vaters		0.605	-.03841		
	Religionszugehörigkeit		0.601	.06395		
	Berufsstatus d.Ernähr.		0.251	-.01559		
	Alter	5.835	0.052	.02197	2.00121	.157

1) F-Wert nach dem ersten Schritt der Regression

Tabelle 29: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund der Dimension Identifikationsgrad

Situationsrollen	Variablen und Gesamt-F-Wert des letzten signifikanten Schrittes		Einzel-F-Werte	Einzel-B-Werte	CONSTANT	Bestimmtheitsmaß (R SQUARE)
	Variablen	F-Wert				
Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf	—	1.783[1]	—	—	—	—
Warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz						
Frischfl.u.W.	IG[2]-Beruf IG-Ehefrau IG-Parteimitglied	2.718	6.563 1.267 0.180	-.28108 .11768 -.03721	3.30853	.028
Molkereiprod.	—	2.962[1]	—	—	—	—
Konserven	—	3.213[1]	—	—	—	—
Wein u. Spirit.	—	2.335[1]	—	—	—	—
Bier u.alkoholfr. Getränke	IG-Beruf IG-Parteimitglied	3.573	6.017 0.861	-.28226 -.08535	4.60282	.024
Kaffee, Tee u. Kakao	IG-Beruf IG-Parteimitglied IG-Ehefrau	3.582	6.978 3.133 0.117	-.28544 -.15294 -.03527	4.05884	.036
Informationsverh. vor d.Kauf mittelfr. gebrauchsg.	—	2.588[1]	—	—	—	—
Politisches Informationsverhalten	IG-Parteimitglied IG-Beruf IG-Ehefrau	6.646	18.664 1.729 0.047	-.22905 .08720 .01364	2.25270	.065

[1] F-Wert nach dem ersten Schritt der Regression
[2] IG= Identifikationsgrad mit der Rolle....

2. Die Bestimmtheitsmaße der Situationsrollen innerhalb der Institution Politik

Aus den Identifikationsgraden läßt sich für die Situationsrolle politisches Informationsverhalten ein Bestimmtheitsmaß von 6,5 %, aus der Dimension Ich-Leistung ein Bestimmtheitsmaß von 15,7 % ableiten.

3. Zusammenfassung der eindimensionalen Betrachtung

Faßt man die Dimensions-spezifischen Ergebnisse zusammen, so liegt der Schluß nahe, die Dimension Ich-Leistung biete im Vergleich zur Dimension Rollenidentifikation bedeutend höhere Situationsrollen-spezifische Bestimmtheitsmaße. Ein Vergleich der Dimensionsspezifischen Bestimmtheitsmaße ist jedoch streng genommen in dieser Form nicht vertretbar, da sich die untersuchten Identifikationsgrade ausschließlich auf die organisationsbezogenen Rollen Eigener Berufsstatus, Ehefrau und Parteimitgliedschaft beziehen, die Dimension Ich-Leistung jedoch alle person- und organisationsbezogenen Rollen berücksichtigen.
Im folgenden sollen deshalb die Bestimmtheitsmaße aufgrund der Ich-Leistung in den organisationsbezogenen Rollen herangezogen werden, die auch bei der Dimension Identifikationsgrad berücksichtigt wurden. Die dann vergleichbaren Bestimmtheitsmaße sollen in einer zusammenfassenden Tabelle den Bestimmtheitsmaßen aller unabhängigen Variablen, d.h. Ich-Leistung in person- und organisationsbezogenen Rollen und Identifikationsgraden, gegenübergestellt werden.

Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsgrade aller unabhängigen Variablen ist in der Tabelle auf Seite 215 dargestellt.

Tabelle 30: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund der Dimensionen Ich-Leistung und Identifikationsgrad

Situationsrollen	Variablen und Gesamt-F-Wert des letzten signifikanten Schrittes		Einzel-F-Werte	Einzel-B-Werte	CONSTANT	Bestimmtheitsmaß (R SQUARE)
	Variablen	F-Wert				
Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf	Eigener Bildungsstatus		2.778	-.17936		
	Alter		1.175	-.18946		
	Haushaltsgröße		2.082	.17109		
	IG-Beruf		1.536	-.15914		
	Parteimitgliedschaft		5.259	1.81334		
	IG-Parteimitglied		4.295	.65117		
	Eigener Berufsstatus		0.731	-.07802		
	Bildungsstatus d.Vaters		0.394	-.06124		
	IG-Ehefrau		0.072	.03296		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.	2.201	0.041	-.02473	0.77718	.073
Warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz						
Frischfl ..W.	Berufsstatus d.Hauptern.		1.207	-.05733		
	IG-Beruf		5.065	- .24571		
	Haushaltsgröße		2.269	.15306		
	Bildungsstatus d.Vaters		1.646	-.10613		
	Eigener Bildungsstatus		2.155	-.13542		
	Alter		1.837	-.21856		
	Eigener Berufsstatus		1.414	.09204		
	IG-Ehefrau		0.697	.04416		
	Religionszugehörigkeit		0.408	.05527		
	Parteimitgliedschaft		1.381	1.02405		
	[illegible]		[illegible]	[illegible]		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.	3.035	0.047	0.[illegible]9	1.92491	116
Molkereiprod.	Haushaltsgröße		[illegible]	[illegible]		
	Bildungsstatus d.Vaters		[illegible]	[illegible]		
	Parteimitgliedschaft		[illegible]	[illegible]		
	Eigener Bildungsstatus		[illegible]	[illegible]		
	Berufsstatus d. Hauptern.		0.994	-.03896		
	IG-Ehefrau		0.538	.06225		
	IG-Parteimitglied		0.354	.12919		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.		0.137	-.03162		
	Eigener Berufsstatus		0.117	.02096		
	IG-Beruf	2.560	0.025	.01402	2.58100	.084
Konserven	Haushaltsgröße		5.418	.13638		
	IG-Beruf		2.796	-.12090		
	Eigener Berufsstatus		1.270	.05611		
	[illegible]		0.825	.06199		
	Parteimitgliedschaft	2.424	0.773	-.12632	3.58724	.041
Wein u. Spirit.	Haushaltsgröße		3.537	.21164		
	Religionszugehörigkeit		5.690	.36877		
	Bildungsstatus d.Vaters		2.234	-.13826		
	IG-Parteimitglied		7.907	-.83974		
	Parteimitgliedschaft		5.930	-1.83126		
	Berufsstatus d.Hauptern.		2.508	-.09245		
	Alter		1.714	.22923		
	IG-Ehefrau		0.922	.11186		
	IG-Beruf		0.389	-.07519		
	Eigener Bildungsstatus		0.108	-.03386		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.	2.475	0.025	.01861	7.38492	.089
Bier u.alkoholfrl. Getränke	IG-Beruf		5.103	-.26105		
	Bildungsstatus d.Vaters		3.324	-.14309		
	IG-Parteimitglied		1.479	-.11419		
	Berufsstatus d.Hauptern.		1.996	-.07847		
	Alter		2.786	.27931		
	Haushaltsgröße		1.206	.11884		
	Religionszugehörigkeit		0.743	.12802		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.	2.012	0.671	.08720	4.12091	.054
Kaffee, Tee u. Kakao	IG-Beruf		6.065	-.26960		
	Bildungsstatus d. Vaters		5.280	-.19069		
	Haushaltsgröße		4.261	.21039		
	IG-Parteimitglied		1.328	-.30889		
	Berufsstatus d.Hauptern.		3.003	-.09073		
	Alter		1.724	.21344		
	Eigener Bildungsstatus		0.205	.04192		
	Parteimitgliedschaft		0.276	-.35442		
	IG-Ehefrau		0.225	-.04964		
	Eigener Berufsstatus		0.063	-.01946		
	Religionszugehörigkeit		0.045	-.02950		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.	2.312	0.040	.02135	4.90362	.091

- Fortsetzung -

Fortsetzung

Situationsrollen	Variablen und Gesamt-F-Wert des letzten signifikanten Schrittes		Einzel-F-Werte	Einzel-B-Werte	CONSTANT	Bestimmtheitsmaß (R SQUARE)
	Variablen	F-Wert				
Informationsverh. vor d.Kauf mittelfr. nutzb.Gebrauchsg.	Eigener Bildungsstatus		3.845	.17491		
	Alter		6.164	-.38722		
	Haushaltsgröße		4.392	-.20593		
	Religionszugehörigkeit		2.363	.20547		
	IG-Parteimitglied		0.804	-.23154		
	Bildungsstatus d.Vaters		1.477	-.09721		
	Berufsstatus d.Hauptern.		0.315	.02831		
	Parteimitgliedschaft		0.271	-.33870		
	IG-Ehefrau		0.143	-.03812		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.		0.097	.03201		
	Eigener Berufsstatus		0.022	-.01108		
	IG-Beruf	1.786	0.021	-.01538	4.38512	.072
Politisches Informationsverhalten	Parteimitgliedschaft		9.356	1.22840		
	Haushaltsgröße		8.664	.17860		
	Netto-Eink.d.Hauptverd.		2.927	-.10834		
	Eigener Berufsstatus		3.480	-.08623		
	Eigener Bildungsstatus		1.375	-.06459		
	IG-Parteimitglied		2.269	.24033		
	IG-Beruf		1.773	.08677		
	Bildungsstatus d.Vaters		0.441	-.03281		
	Religionszugehörigkeit		0.409	.05278		
	IG-Ehefrau		0.327	.03561		
	Berufsstatus d.Hauptern.		0.190	-.01357		
	Alter	4.747	0.047	.02082	0.56756	.170

Auch die Reduzierung der Anzahl der Rollen, die in der Dimension Ich-Leistung vertreten sind, auf die, die bei der Dimension Rollenidentifikation berücksichtigt werden, zeigt keine erheblichen Verschiebungen im Vergleich der Dimensions-spezifischen Bestimmtheitsmaße. Lediglich das Bestimmtheitsmaß der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao hat sich nach der Korrektur zugunsten der Dimension Rollenidentifikationsgrad verändert.

In der folgenden Tabelle sind die Dimensions-spezifischen Bestimmtheitsmaße dargestellt:

Tabelle 31: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund der Dimensionen Identifikationsgrad, Ich-Leistung, korrigierte Ich-Leistung und aller unabhängigen Variablen

Situationsrollen	Bestimmtheitsmaße aufgrund der Dimensionen			alle unabhängigen Variablen
	Identifikationsgrad	Ich-Leistung	korr. Ich-Leistung	
Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf	—	.053	.011	.073
Warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz				
Frischfl.u.W.	.028	.091	.050	.116
Molkereiprod.	—	.081	.046	.084
Konserven	—	.029	.045	.041
Wein u. Spirit.	—	.058	.018	.089
Bier u.alkoholfr. Getränke	.024	—	—	.054
Kaffee, Tee u. Kakao	.036	.066	.028	.091
Informationsverh. vor d.Kauf mittelfr. nutzb.Gebrauchsgüter	—	.068	.021	.072
Politisches Informationsverhalten	.065	.157	.144	.170

. Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Institutionen Ehe, Beruf, Politik und Bildung

e Synthese der beiden Rollendimensionen Ich-Leistung und Identifikationsgrad ist die undlage der abschließenden institutionsspezifischen Betrachtung, die für beide Dimenonen isoliert bereits an anderer Stelle durchgeführt wurde. Die in die multiple lineare gression eingehenden unabhängigen Variablen sind wie folgt abgegrenzt:

Institution Ehe:
- Netto-Einkommen des Hauptverdieners
- Haushaltsgröße
- Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau

Institution Beruf:
- Eigener Berufsstatus
- Berufsstatus des Haupternährers
- Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf

Institution Politik:
- Mitgliedschaft in einer politischen Partei
- Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitgliedschaft

Institution Bildung:
- Bildungsstatus des Vaters
- Eigener Bildungsstatus

1. Die Situationsrollen innerhalb der Institution Wirtschaft

Zur Vorhersage der Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) läßt sich aus der Institution Ehe ein Bestimmtheitsmaß von 2,1 %, aus der Institution Politik ein Bestimmtheitsmaß von 2,1 % und aus der Institution Bildung ein Bestimmtheitsmaß von 2,4 % ableiten. Die Institution Beruf liefert kein signifikantes Bestimmtheitsmaß (vgl. hierzu und im folgenden die Tabellen auf den Seiten 219 bis 222).

Tabelle 32: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Institution Ehe

Situationsrollen	Variablen und Gesamt-F-Wert des letzten signifikanten Schrittes		Einzel-F-Werte	Einzel-B-Werte	CONSTANT	Bestimmtheitsmaß (R SQUARE)
	Variablen	F-Wert				
Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf	Haushaltsgröße Netto-Eink.d.Hauptverd.	3.043	5.660 1.080	.25023 -.11312	2.37646	.021
Warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz						
Frischfl.u.W.	Haushaltsgröße IG-Ehefrau Netto-Eink.d.Hauptverd.	3.719	9.581 1.058 1.000	.28029 .10932 -.09523	2.15656	.037
Molkereiprod.	Haushaltsgröße Netto-Eink.d.Hauptverd. IG-Ehefrau	4.130	10.327 2.553 0.817	.23300 -.12181 .07689	3.06840	.041
Konserven	Haushaltsgröße IG-Ehefrau	3.286	5.134 0.976	.13273 .06750	3.29879	.022
Wein u. Spirit.	Haushaltsgröße	4.597	4.597	.21260	3.52920	.016
Bier u.alkoholfr. Getränke	—	1.037[1)]	—	—	—	—
Kaffee, Tee u. Kakao	Haushaltsgröße Netto-Eink.d.Hauptverd.	3.517	6.449 1.385	.22826 -.10948	2.96043	.024
Informationsverh. v.d.Kauf mittelfr. nutzb. Verbrauchsg.	—	1.115[1)]	—	—	—	—
Politisches Informationsverhalten	Haushaltsgröße Netto-Eink.d.Hauptverd. IG-Ehefrau	5.737	13.559 5.862 0.215	.20345 -.14065 .03003	2.36914	.057

1) F-Wert nach dem ersten Schritt der Regression

Tabelle 33: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Institution Beruf

Situationsrollen	Variablen und Gesamt-F-Wert des letzten signifikanten Schrittes		Einzel-F-Werte	Einzel-B-Werte	CONSTANT	Bestimmtheitsmaß (R SQUARE)
	Variablen	F-Wert				
Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf	—	3.228[1]	—	—	—	—
Warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz						
Frischfl.u.W.	Berufsstatus d.Hauptern. IG-Beruf Eigener Berufsstatus	6.086	10.440 5.330 1.517	-.14400 -.25270 .09299	3.82257	.060
Molkereiprod.	Berufsstatus d. Hauptern. Eigener Berufsstatus	3.599	6.989 0.456	-.09607 .04095	3.68754	.024
Konserven	—	3.213[1]	—	—	—	—
Wein u. Spirit.	Berufsstatus d.Hauptern.	4.256	4.256	-.10312	4.74906	.015
Bier u.alkoholfr. Getränke	IG-Beruf Berufsstatus d.Hauptern.	4.015	6.169 1.726	-.28502 -.06212	4.84270	.027
Kaffee, Tee u. Kakao	IG-Beruf Berufsstatus d.Hauptverd. Eigener Berufsstatus	4.553	6.860 5.768 0.064	-.28589 -.10673 .01911	4.26966	.044
Informationsverh. vor d.Kauf mittelfr. nutzb. Gebrauchsg.	—	0.891[1]	—	—	—	—
Politisches Informationsverhalten	Berufsstatus d.Hauptern. Eigener Berufsstatus IG-Beruf	3.474	5.881 2.640 0.663	-.06748 -.07661 .05563	2.87291	.035

1) F-Wert nach dem ersten Schritt der Regression

Tabelle 34: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Institution Politik

Situationsrollen	Variablen und Gesamt-F-Wert des letzten signifikanten Schrittes		Einzel-F-Werte	Einzel-B-Werte	CONSTANT	Bestimmtheitsmaß (R SQUARE)
	Variablen	F-Wert				
Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf	Parteimitgliedschaft IG-Parteimitglied	3.034	5.620 4.118	1.88017 .63982	-1.06505	.021
Warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz						
Frischfl.u.W.	—	1.212[1)]	—	—	—	—
Molkereiprod.	Parteimitgliedschaft	4.038	4.038	.83564	2.79964	.014
Konserven	—	0.320[1)]	—	—	—	—
Wein u. Spirit.	—	2.335[1)]	—	—	—	—
Bier u.alkoholfr. Getränke	—	1.110[1)]	—	—	—	—
Kaffee, Tee u. Kakao	—	3.581[1)]	—	—	—	—
Informationsverh. d.Kauf mittelfr. nutzb.Gebrauchsg.	—	2.588[1)]	—	—	—	—
Politisches Informationsverhalten	Parteimitgliedschaft IG-Parteimitglied	13.376	8.131 1.722	1.16570 .21325	.20476	.085

[1)] F-Wert nach dem ersten Schritt der Regression

Tabelle 35: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Institution Bildung

Situationsrollen	Variablen und Gesamt-F-Wert des letzten signifikanten Schrittes		Einzel-F-Werte	Einzel-B-Werte	CONSTANT	Bestimmtheitsmaß (R SQUARE)
	Variablen	F-Wert				
Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf	Eigener Bildungsstatus Bildungsstatus d.Vaters	3.507	3.136 0.487	-.18119 -.06796	3.91386	.024
Warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz						
Frischfl.u.W.	Eigener Bildungsstatus Bildungsstatus d.Vaters	5.200	3.013 1.813	-.15280 -.11279	4.31106	.035
Molkereiprod.	Bildungsstatus d.Vaters Eigener Bildungsstatus	4.945	2.522 2.026	-.10684 -.10061	4.50633	.033
Konserven	—	0.438[1]	—	—	—	—
Wein u. Spirit.	Bildungsstatus d.Vaters	4.144	4.144	-.15974	5.11080	.014
Bier u.alkoholfr. Getränke	—	3.739[1]	—	—	—	—
Kaffee, Tee u. Kakao	Bildungsstatus d.Vaters Eigener Bildungsstatus	3.614	4.545 0.050	-.17762 -.01961	4.17104	.024
Informationsverh. v.d.Kauf mittelfr. nutzb.Gebrauchsg.	Eigener Bildungsstatus Bildungsstatus d.Vaters	3.351	6.543 1.100	.21381 -.08343	2.47692	.023
Politisches Informationsverhalten	Eigener Bildungsstatus	5.470	5.470	-.10742	2.93494	.019

1) F-Wert nach dem ersten Schritt der Regression

Hinsichtlich der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) liefert die Institution Beruf mit 6,0 % das höchste Bestimmtheitsmaß; danach folgen die Institution Ehe mit 3,7 % und Bildung mit 3,5 %. Das Bestimmtheitsmaß der Institution Politik ist auf dem 5 %-Niveau nicht signifikant.

Für die Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten (unter dem Aspekt des Preisbewußtseins) läßt sich aus der Institution Ehe ein Bestimmtheitsmaß von 4,1 %, aus der Institution Beruf ein Bestimmtheitsmaß von 2,4 % und aus der Institution Bildung ein Bestimmtheitsmaß von 3,3 % ableiten. Auch hinsichtlich dieser Situatonsrolle leistet die Institution Politik kein signifikantes Bestimmtheitsmaß.

Für die Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) kann lediglich in der Institution Ehe ein signifikantes Bestimmtheitsmaß, und zwar von 2,2 % abgeleitet werden.

Der Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) entspricht in der Institution Ehe ein Bestimmtheitsmaß von 1,6 %, in der Institution Beruf ein Bestimmtheitsmaß von 1,5 % und in der Institution Bildung ein Bestimmtheitsmaß von 1,4 %. Das Bestimmtheitsmaß der Institution Politik ist nicht signifikant.

Hinsichtlich der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) existiert lediglich ein signifikantes Bestimmtheitsmaß, und zwar das der Institution Beruf mit 2,7 %.

Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao (unter dem Aspekt Preisbewußtsein) besitzt ein Bestimmtheitsmaß der Institution Ehe von 2,4 %, der Institution Beruf von 4,4 % und der Institution Bildung von 2,4 %.

Für die Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter existiert lediglich in der Institution Bildung ein signifikantes multiples Bestimmtheitsmaß, und zwar von 2,3 %.

2. Die Situationsrollen innerhalb der Institution Politik

Das Bestimmtheitsmaß der Situationsrolle politisches Informationsverhalten beträgt in der Institution Ehe 5,7 %, in der Institution Beruf 3,5 %, in der Institution Politik 8,5 % und in der Institution Bildung 1,9 %.

3. Zusammenfassung der institutionsspezifischen Betrachtung

Die Institutionen Ehe, Beruf, Politik und Bildung liefern jeweils unterschiedliche Situationsrollen-spezifische Bestimmtheitsgrade. Aus der nachstehenden Tabelle lassen sich die Interdependenzen zwischen den einzelnen Institutionen und den zu untersuchenden situationsbezogenen Rollen unter intra- und interinstitutionellen Gesichtspunkten interpretieren.

Tabelle 34: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsgrade der Institutionen Ehe, Beruf, Politik und Bildung

Situationsrollen	Bestimmtheitsgrad der Institutionen			
	Ehe	Beruf	Politik	Bildung
Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf	.021	—	.021	.024
Warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenzen				
Frischfl.u.W.	.037	.060	—	.035
Molkereiprod.	.041	.024	.014	.033
Konserven	.022	—	—	—
Wein u. Spirit.	.016	.015	—	.014
Bier u.alkoholfr. Getränke	—	.027	—	—
Kaffee, Tee u. Kakao	.024	.044	—	.024
Informationsverh. v. d.Kauf mittelfr. nutzb. Gebrauchsgüter	—	—	—	.023
Politisches Informationsverhalten	.057	.035	.085	.019

Das für die Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf dominierende Bestimmtheitsmaß liefert die Institution Bildung. Bildet man jedoch die durchschnittlichen Bestimmtheitsgrade innerhalb der warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenzen, so dominiert die intrainstitutionelle Beziehung, d. h. die Institution Beruf stellt in diesem Zusammenhang mit 2,8 % den höchsten durchschnittlichen Bestimmtheitsgrad. Danach folgen die Institution Ehe mit einem durchschnittlichen Bestimmtheitsmaß von 2,3 %, die Institution Bildung mit 1,8 % und die Institution Politik mit 0,2 %.

Dagegen ist die Institution Bildung die einzige, die ein signifikantes Bestimmtheitsmaß für die Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter bietet.

Faßt man alle Situationsrollen innerhalb der Institution Wirtschaft zusammen und bildet die durchschnittlichen Bestimmtheitsgrade, so ist der intrainstitutionelle Zusammenhang mit einem Bestimmtheitsmaß von 2,1 % etwas stärker als die interinstitutionellen Zusammenhänge (Institution Ehe 2,0 %; Institution Bildung 1,8 % und Institution Politik

0,4 %). Hinsichtlich der politischen Situationsrolle dominiert eindeutig der intrainstitutionelle Zusammenhang mit einem Bestimmtheitsmaß von 8,5 %. Danach folgen die Institution Ehe mit 5,7 %, die Institution Beruf mit 3,5 % und die Institution Bildung mit 1,9 %.

Die Institution Bildung nimmt innerhalb der interinstitutionellen Zusammenhänge unterschiedliche Stellungen ein. Während sie hinsichtlich des Bestimmtheitsmaßes der politischen Situationsrolle eine untergeordnete Rolle spielt, dominiert sie innerhalb der Institution Wirtschaft in den Situationsrollen Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf und Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter.

Die Institution Ehe nimmt dagegen sowohl in den Situationsrollen innerhalb der Institution Politik als auch in den Situationsrollen innerhalb der Institution Wirtschaft eine bedeutende Stellung ein.

F. Die Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse

Die vorliegende Untersuchung soll einen Beitrag leisten zur Erweiterung des heutigen Marketing-Erkenntnisstandes. Dabei begnügt sich die Untersuchung nicht mit der Erarbeitung einer neuen - auf interdisziplinären Zusammenhängen beruhenden - theoretischen Konzeption, sondern untersucht bereits Applikationsmöglichkeiten im Marketing-Bereich. Die einzelnen Schritte der Untersuchung, von der Erarbeitung der theoretischen Konzeption bis hin zur Demonstration an konkreten Beispielen, sollen im folgenden thesenartig zusammengefaßt werden.

These 1: Die Interdependenzen zwischen den sozialen Institutionen einer Gesellschaft und typisierten Verhaltensformen lassen sich mit den theoretischen Konstrukten des Symbolischen Interaktionismus beschreiben und erklären.

These 2: Soziale Institutionen verwirklichen sich in sozialen Rollen. Soziale Rollen einer Gesellschaft repräsentieren typisiertes soziales Verhalten in Form typisierter Interaktionspartner, typisierter Relevanzbereiche und typisierter Situationen. Soziale Rollen verwirklichen sich in sozialen Institutionen. Die Übernahme sozialer Rollen geschieht in institutionsspezifischen Sozialisationsprozessen.

These 3: Soziale Rollen lassen sich nach dem Grad der Verfügbarkeit typologisieren. Der Grad der Verfügbarkeit basiert auf der Dimension Identifikation mit der Rolle und der Dimension Ich-Leistung in der Rolle. Dabei drückt sich im Identifikationsgrad die Distanz zwischen Person und Rolle aus; die Ich-Leistung in der Rolle steht in reziprokem Verhältnis zum Zwangscharakter der Rollennormen. Mit sinkender Identifikation und steigender Ich-Leistung nimmt die Verfügbarkeit der Rolle zu.

These 4: In der empirischen Untersuchung werden die Dimensionen Ich-Leistung und Identifikationsgrad, differenziert nach den Institutionen Beruf, Ehe, Politik und Bildung in organisationsbezogenen Rollen, erfaßt und unterschiedlichen Ausprägungen ausgewählter situationsbezogener Rollen der Institutionen Wirtschaft und Politik gegenübergestellt. Als situationsbezogene Rollen der Institution Wirtschaft werden die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf, die warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz sechs ausgewählter Warengruppen des Lebensmittelsortimentes und das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter herangezogen. Die situationsbezogenen Rollen der Institution Politik sind das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung, der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber den Tagesnachrichten im Fernsehen und der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen.

These 5: Die empirische Untersuchung basiert auf einer Stichprobe von 347 Ehefrauen im Untersuchungsraum Saarbrücken, deren Adressen teilweise in unterschiedlichen Einzelhandelsbetriebstypen erfaßt wurden, teilweise aus den Mitgliederkarteien der drei großen Parteien der Stadt Saarbrücken.

These 6: Sowohl die Dimension Ich-Leistung als auch die Dimension Identifikationsgrad organisationsbezogener Rollen der Institution Beruf stehen im Vergleich zu organisationsbezogenen Rollen anderer Institutionen in engem Zusammenhang mit Rollen niedrigerer Verfügbarkeit (Alter, Bildungsstatus des Vaters). Die personbezogene Rolle Alter dominiert unter den untersuchten Rollen niedriger Verfügbarkeit in den Beziehungen zu den Dimensionen Ich-Leistung und Identifikation organisationsbezogener Rollen.

These 7: Die intrainstitutionellen Zusammenhänge zwischen den Dimensionen Identifikation und Ich-Leistung organisationsbezogener Rollen sind überwiegend straffer als die interinstitutionellen Zusammenhänge.

These 8: In den Zusammenhängen zwischen der Rollendimension Identifikationsgrad und institutionsspezifischer Kombinationen dieser Dimension und der Ausübung situationsbezogener Rollen dominieren die intrainstitutionellen Zusammenhänge: Mit steigendem Identifikationsgrad sinkt die Aufmerksamkeit gegenüber politischen Informationsquellen bzw. die allgemeine und warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz unter dem Aspekt Preisbewußtsein.

These 9: Zwischen der Rollendimension Ich-Leistung und Kombinationen dieser Dimension und der Ausübung situatonsbezogener Rollen der Institution Politik (Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Informationsquellen) existieren ausschließlich positive Zusammenhänge: Mit steigender Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institutionen Beruf, Politik, Ehe und Bildung nimmt der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Informationsquellen zu. Dagegen sind die Beziehungen zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen unterschiedlicher Institutionen und den situationsbezogenen Rollen allgemeine und warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz unter dem Aspekt Preisbewußtsein und dem Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter unterschiedlich. Die Ich-Leistung in Rollen der Institutionen Bildung und Politik steht in negativer Beziehung zum Preisbewußtsein und zum Informationsverhalten. Zwischen der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institutionen Beruf und Ehe und dem Preisbewußtsein sowie dem Informationsverhalten existieren sowohl positive als auch negative Zusammenhänge.

These 10: Faßt man die Rollendimensionen Ich-Leistung und Identifikation institutionsspezifisch zusammen, so dominieren hinsichtlich der politischen Situationsrollen die intrainstitutionellen Interdependenzen mit dem höchsten Bestimmtheitsmaß. Die höchsten Bestimmtheitsmaße der situationsbezogenen Rollen allgemeine und warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz unter dem Aspekt Preisbewußtsein lassen sich aus der Institution Beruf ableiten; danach folgen die Institutionen Bildung, Ehe und Politik. Für die situationsbezogene Rolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter stellt die Institution Bildung das höchste Bestimmtheitsmaß.

VIERTES KAPITEL

Die Marketing-politischen Implikationen

A. Die Grundlagen

In diesem letzten Kapitel der Arbeit soll der Versuch unternommen werden, aufbauend auf dem Geflecht der abgeleiteten Interdependenzen des explikativen Ansatzes entscheidungsorientierte Modellansätze zu entwickeln. Ausgangspunkt sind dabei die empirisch signifikanten ein- und mehrdimensionalen Beziehungen zwischen den soziologischen und sozialpsychologischen Variablen einerseits und der Performanz der untersuchten Situationsrollen andererseits.
Die eindimensionalen soziologischen Variablen sind

- die personbezogenen Rollen (Alter, Religionszugehörigkeit, Bildungsstatus des Vaters) und
- die organisationsbezogenen Rollen (Haushaltsgröße, Eigener Berufsstatus, Netto-Einkommen des Hauptverdieners etc.).

Als mehrdimensionale soziologische Variablen können die abgeleiteten Rollenhaushalts-Typen betrachtet werden. Eindimensionale sozialpsychologische Variablen stellen die beiden Rollendimensionen

- Identifikationsgrad mit organisationsbezogenen Rollen und
- Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen

dar. Die mehrdimensionale Betrachtung der sozialpsychologischen Variablen findet unter dem institutionsspezifischen Aspekt statt. Die Variablen Identifikationsgrad und Ich-Leistung werden zusammengefaßt und nach den Institutionen Ehe, Beruf, Bildung und Politik unterschieden.
Auch die individuellen Situationsrollen-Performanzen werden unter dem ein- und dem mehrdimensionalen Aspekt in die entscheidungsorientierten Modelle eingehen. Der eindimensionale Aspekt wird dabei berücksichtigt in den Rollen

- Die warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz,
- Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter,
- Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung,
- Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen,
- Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen.

Die mehrdimensionale Ausprägung der Situationsrollen erscheint in den Variablen

- Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf,
- Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf unter dem Aspekt Preisbewußtsein,
- Die warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz unter dem Aspekt Preisbewußtsein,
- Das politische Informationsverhalten,
- Die Situationsrollen innerhalb der Institution Wirtschaft,
- Die Situationsrollen innerhalb der Institution Politik.

Basierend auf diesen empirischen Grundlagen soll im folgenden ein entscheidungsorientiertes Modell des Konsumentenverhaltens entwickelt werden, das wiederum Ausgangspunkt eines entscheidungsorientierten Modells des Anbieterverhaltens darstellen soll. Dieses Vorgehen hat exemplarischen Charakter, da sich der vorliegende explikative Ansatz zur Ableitung entscheidungsorientierter Modelle nahezu für alle Marketing-orientierten Institutionen der Gesellschaft eignet, vor allem im Konsumgüter-Marketing. Ebenso könnte den Marketing-Aktivitäten von Verbraucherorganisationen sowie politischen Parteien und Verbänden - insbesondere nach einer Erweiterung der empirischen Basis - der entwickelte Ansatz zugrunde gelegt werden.

B. Ein entscheidungs- und Ablaufinstrumenten-orientiertes Modell des Konsumentenverhaltens

I. Zum Ansatz

Das Konsumentenverhalten soll hier vom Haushaltsverhalten unterschieden werden. Der private Haushalt wird als soziale Institution, das heißt als ein Teil der sozialen Umwelt verstanden, die in Form organisationsbezogener Rollen die individuellen Entscheidungen des Konsumenten beeinflußt. Berücksichtigt man die individuellen Restriktionen als Unterscheidungsmerkmal, so lassen sich die Konsumentenentscheidungen in Struktur- und Ablaufentscheidungen differenzieren. Trifft ein Konsument Entscheidungen im Rahmen der ihm vorgegebenen oder freiwillig gesetzten Restriktionen, so spricht man von Ablaufentscheidungen. Versucht der Konsument, die Restriktionen zu variieren, so handelt es sich um strukturpolitische Entscheidungen.
Steht die Ausgestaltung der Situationsrollen im Vordergrund, so beruht die Struktur- und Ablaufpolitik des entscheidungsorientierten Konsumentenmodells auf den struktur- und ablaufpolitischen Zielsetzungen und Daten sowie den strukturpolitischen Instrumenten. Innerhalb dieses Modellrahmens bezieht sich die Entscheidung des Konsumenten auf die Wahl der Situationsrollen-spezifischen Ablaufinstrumente. Sowohl die Wahl der Ablaufinstrumente als auch die Aktivitäten, in denen sich letztere verwirklichen, sind die beobachtbaren Variablen des Konsumentenverhaltens, die die Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen determinieren.

II. Die Aktivitäten der Konsumenten

Die Ausübung einer Situationsrolle läßt sich in einzelne Aktivitäten zerlegen. Die Aktivitäten beschreiben die konkreten Vorgehensweisen der Konsumenten, die mehr oder weniger bewußt zur Ausgestaltung der Situationsrollen erledigt werden. Dabei soll als Aktivität nicht das kleinstmögliche Element einer Vorgehensweise verstanden werden - wie zum Beispiel eine bestimmte "Greifbewegung" bei der Entnahme einer Ware aus einem Regal oder das "Öffnen des Geldbeutels" während des Kassiervorganges -, sinnvoller ist es mit dem Begriff Aktivität die Verknüpfung relativ unabhängiger psychischer und physischer Vorgänge zu einer zweckorientierten Einheit zu bezeichnen.
Die Festlegung der Situationsrollen-spezifischen Aktivitäten soll in diesem Modell des Konsumentenverhaltens außerhalb des Entscheidungshorizontes liegen.
Die Situationsrolle (warengruppenspezifische) Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf läßt sich danach in folgende Aktivitäten zerlegen:

1. Aufsuchen des präferierten Betriebstyps,
2. Auswahl der gewünschten Ware,
3. Kassiervorgang,
4. Transport der Ware,
5. Lagerung der Ware bzw. Direktverzehr.

Die Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter setzt sich aus folgenden Aktivitäten zusammen:

1. Abgrenzung der gewünschten Ware,
2. Abgrenzung der Informationsquellen,
3. Wahl der Informationsträger,
4. Informationsgewinnung.

Die beiden Beispiele Situationsrollen-spezifischer Aktivitäten können von Konsumenten bewußt, unbewußt oder teilweise bewußt durchgeführt werden. So treten zum Beispiel die Aktivitäten der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter mit der Ausprägung "nicht kritisch" weniger bewußt auf.

Situationsrollen-spezifische Konsumentenaktivitäten lassen sich nach folgenden Kriterien gliedern:

1. Die Situationsrollen-spezifische Bindung der Aktivitäten,
2. Das Aktivitäten-Timing,
3. Der Objektbezug der Aktivitäten,
4. Die Aktivitätendynamik,
5. Die Reagibilität der Aktivitäten.

Nach der Situationsrollen-spezifischen Bindung der Konsumentenaktivitäten lassen sich gebundene und ungebundene Aktivitäten unterscheiden. Als ungebundene Aktivitäten sind diejenigen anzusehen, die auch Bestandteil anderer Situationsrollen sein können, so zum Beispiel die Abgrenzung der gewünschten Ware, der Transport der Ware. Das Aktivitäten-Timing unterteilt die Aktivitäten in Vorbereitungsaktivitäten, Hauptaktivitäten und Abschlußaktivitäten. Nach dem Objektbezug lassen sich warenbezogene, personbezogene, kombiniert waren- und personbezogene und sachmittelbezogene Aktivitäten unterscheiden. Die Aktivitätendynamik berücksichtigt den sozialökonomischen und kulturellen Fortschritt. So kann zum Beispiel die Aktivität Kassiervorgang aufgrund technischer Neuerungen verändert werden (Warengruppenkasse, Zentralkasse, Kundenkonto etc.). Nach diesem Kriterium lassen sich die Aktivitäten aufteilen in substituierbare und nicht substituierbare Aktivitäten. In dem Reagibilitätsgrad der Aktivitäten drückt sich die individuelle Gestal-

tungsmöglichkeit aus. Es lassen sich hier unterscheiden vom Konsumenten beeinflußbare Aktivitäten und nicht beeinflußbare Aktivitäten.

III. Die Daten der Konsumenten

Die Daten der Konsumenten lassen sich nach unterschiedlichen Gesichtspunkten gliedern. Nach der Herkunft ergeben sich "externe" und "interne" Daten, nach dem Kriterium der individuellen Beeinflussungsmöglichkeit lassen sich die Daten in "beeinflußbare" und "nicht beeinflußbare" Daten unterscheiden, nach der methodischen Erfaßbarkeit ergeben sich "soziologische", "psychologische", "sozialpsychologische", "biologische", "ökonomische" etc. Daten. Nach ihrer Geltungsdauer lassen sich "kurzfristige" und "langfristige" Daten erfassen. Im folgenden sollen Herkunft und Beeinflussungsgrad als kombiniertes Unterscheidungskriterium der Daten herangezogen werden.

1. Die externen Daten

Die externen Daten sind prinzipiell nicht beeinflußbar. Sie unterscheiden sich von den internen Daten in ihrem Geltungsbereich. Während die internen Daten in ihren Ausprägungen ausschließlich auf das Individuum bezogen sind, haben die externen Daten darüber hinaus für bestimmte Gruppen, Schichten oder eine Gesellschaft Gültigkeit.
Die externen Daten lassen sich unterscheiden in soziale externe Daten und nicht soziale externe Daten. Nicht soziale externe Daten sind zum Beispiel das Klima und die natürlichen Ressourcen einer Gesellschaft. Die sozialen externen Daten repräsentieren die institutionale Ordnung der Gesellschaft. Sie drücken sich konkret in den institutionsspezifischen Rollentypen und -erwartungen der Gesellschaft aus. Die Vielfalt, die Struktur und die Auffächerung der Rollen innerhalb der sozio-kulturellen, der sozio-politischen und der sozio-ökonomischen Institutionen präsentieren sich dem Individuum als etwas Vorgegebenes, das auf den eigenen Verhaltensspielraum restriktiv wirkt. Der Datencharakter ist dabei unabhängig vom Institutionalisierungsgrad der rollenspezifischen Normen: gesetzlich manifestierte Normen, wie zum Beispiel in Form des Ehe- und Erbrechtes stehen neben informellen Normen, wie zum Beispiel schichtenspezifischen Eßgewohnheiten.

2. Die internen Daten

Die internen Daten sollen nach ihrem jeweiligen Beeinflussungsgrad unterschieden werden. Zu den nicht beeinflußbaren internen Daten gehören 1. die personbezogenen Rollen und 2. die rollenspezifischen Erwartungen bezüglich Ich-Leistung und Identifikationsgrad der ausgeübten organisationsbezogenen Rollen. Die personbezogenen Rollen sind meist biologischer (Alter, Geschlecht, Körpergröße, Gesundheitszustand etc.) und soziologischer Natur

(soziale Herkunft, Rasse etc.) und zeichnen sich durch ihre Irreversibilität aus. Zwar ist die Obernahme organisationsbezogener Rollen mittels Sozialisation während der unterschiedlichen Entwicklungsstadien seitens des Individuums mindestens bedingt beeinflußbar, die gesellschaftlichen und institutionsspezifischen Erwartungsstrukturen, die sich in den einzelnen Rollen präsentieren, sind jedoch vorgegeben (z.B. hohe Identifikation, geringe Ich-Leistung). Zu den bedingt beeinflußbaren Daten zählen 1. das individuelle Ich-Leistung und Identifikationspotential und 2. die kognitiven Daten.

Ich-Leistung und Identifikation als die beiden Komponenten der individuellen Rollenidentität sind abhängig von sozialisationsbedingten Lernprozessen. Ihre Beeinflußbarkeit läßt sich am Beispiel des Strafgefangenen demonstrieren: Mit dem Eintritt in die totale Institution Gefängnis wird ein sukzessiver Abbau des Ich-Leistungspotentials seitens der Sozialisationsagenten angestrebt, gleichzeitig aber eine Ausweitung des Identifikationspotentials gefordert. Die Grenzen der Beeinflussung bzw. deren Oberschreitung zeigen sich dann im Wahnsinn oder in Selbstmordversuchen. Im Rahmen der Resozialisierung geschieht das Gegenteil: Das individuelle Ich-Leistungspotential soll erweitert werden, die Distanzierungsfähigkeit im Verhältnis Person-Rolle verstärkt werden.

Kognitive Prozesse sind Erkenntnis- oder Bewußtseinsprozesse, die sich in den höheren kortikalen Zonen des Gehirns abspielen.[1] Die kognitiven Prozesse werden hauptsächlich in Wahrnehmung, Denken und Lernen eingeteilt. Wahrnehmen kann als aktive und selektive Verarbeitung der von den Sinnesorganen aufgenommenen Reize aufgefaßt werden. Wahrnehmung beruht weitgehend auf Erfahrung und ist das Ergebnis von Lernprozessen. Im weiteren Sinne zählt man dazu alle physiologischen und psychischen Vorgänge von der Reizaufnahme durch die Sinnesorgane bis zur kognitiven Verarbeitung der im Zentralnervensystem eingehenden Impulse. Im engeren, psychologischen Sinne umfaßt die Wahrnehmung nur die bewußten und gedanklichen Vorgänge bei der Reizverarbeitung im Zentralnervensystem.

Als Denken bezeichnet man die (gerichtete) Verarbeitung von Bewußtseinselementen, um psychische Vorgänge in solchen Situationen zu organisieren, in denen keine festen Reaktionen (Reflexe, Gewohnheiten, Instinkte) zur Verfügung stehen.[2] Lernen kann man auffassen als eine relativ dauerhafte Verhaltensänderung, die als Ergebnis von Erfahrungen eintritt.[3] Auf die Obernahme organisationsbezogener Rollen hat das Individuum den relativ größten Einfluß. Die Vielfalt der institutionsspezifischen Obernahmemechanismen lockert die Bindung der Ausübung organisationsbezogener Rollen von dem individuellen Haushalt personbezogener Rollen.

---

1) Vgl. Kroeber-Riel, W.: Konsumentenverhalten, (Verlag Franz Vahlen) München 1975, S. 14
2) Vgl. Kroeber-Riel, W.: Konsumentenverhalten, (Verlag Franz Vahlen) München 1975, S. 16
3) Vgl. Kroeber-Riel, W.: Konsumentenverhalten, (Verlag Franz Vahlen) München 1975, S. 19

IV. Die Ziele der Konsumenten

Die Konsumentenziele lassen sich im Rahmen eines entscheidungsorientierten Ansatzes nach unterschiedlichen Kriterien differenzieren. Grundlage einer Zieltypologie kann zum Beispiel eines oder mehrere der folgenden Unterscheidungsmerkmale sein:

- Die Fristigkeit der Ziele,
- Die Stabilität der Ziele,
- Die Realisierbarkeit der Ziele,
- Die Kompatibilität der Ziele,
- Die Operationalität der Ziele,
- Die Aussagen der Ziele,
- Das relative Zielgewicht,
- Die Dimension der Ziele,
- Die Zwecksetzung der Ziele,
- Der Geltungsbereich der Ziele,
- Die Beziehungen zwischen Ziel und Beurteilungsstandpunkt.

Die Ursachen auftretender Zielkonflikte innerhalb des individuellen Zielsystems liegen

1. in der Disparität zwischen den individuellen Zielen und den Zielrealisationsmöglichkeiten aufgrund gesellschaftlicher und institutionsspezifischer Restriktionen,
2. in der Inkompatibilität zweier oder mehrerer individueller Ziele,
3. in der Ziel-Mittel-Unverträglichkeit.

Ziele können hierarchisch betrachtet werden. Dabei lassen sich unabhängig von schichtenspezifischen Gewichtungen drei Zielebenen unterscheiden: 1. Die Primärziele der biologischen und ökonomischen Existenzsicherung, 2. die Zwischenziele der institutionsspezifischen Anspruchsniveaus und 3. die übergeordneten Ziele der Identitätsbalance. Die Primärziele beziehen sich auf folgende Variablen:

1. biologische Existenzsicherung
   - Gesundheit,
   - Nahrung,
   - Kleidung,
   - Wohnung;
2. ökonomische Existenzsicherung
   - Erwerbstätigkeit,
   - Einkommen,
   - Berufsausbildung,
   - Wohlstand.

Die Zwischenziele beziehen sich auf die Erfüllung individueller Anspruchsniveaus der folgenden institutionsspezifischen Variablen:

1. sozio-ökonomische Institution
   - Vermögen,
   - Verantwortung,
   - Macht,
   - berufliche Sicherheit;
2. sozio-kulturelle Institution
   - Bildung,
   - Freizeit,
   - Mobilität,
   - Familienleben,
   - religiöse Grundsätze;
3. sozio-politische Institution
   - Freiheit,
   - Teilnahme an politischen Prozessen,
   - Macht,
   - Verantwortung.

In der Kombination institutionsspezifischer Variablen verwirklicht sich der individuelle Lebensstandard. Dabei vermitteln unterschiedliche Erfüllungsgrade individueller Anspruchsniveaus unterschiedlich starkes Sozialprestige.
Die übergeordneten Ziele der Konsumenten stellen das Streben nach horizontaler und vertikaler Identitätsbalance zur Gewinnung und Aufrechterhaltung der Identität dar. Zur Identitätsgewinnung und -erhaltung ist es notwendig, einen Ausgleich zwischen den divergierenden Erwartungen der Ich-Identität und der Rollenidentität zu erzielen. Der Balanceakt besteht darin, eine Identität aufzubauen, die scheinbar den sozialen Erwartungen voll entspricht, aber in dem Bewußtsein, in Wahrheit die Erwartungen doch nicht erfüllen zu können.[1] Dieses Ziel hat zweidimensionalen Charakter. Die horizontale Identitätsbalance besteht darin, einen Ausgleich im Hinblick auf die gleichzeitig relevanten Erwartungen aus sämtlichen Interaktionssystemen zu finden, an denen das Individuum zur Zeit beteiligt ist und die mehr verlangen als erfüllbar ist. Das Identitätsproblem betrifft aber auch die vertikale, die Zeitdimension, das heißt den Lebenslauf des Individuums, in den dieses sich immer wieder mit neuen sozial definierten Identitäten konfrontiert sieht.
Die Lösung des horizontalen Balanceaktes stellt die Schein-Normalität ("phantom normalcy"

1) Vgl. Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1973, S.72.

dar.[1] Sie eröffnet dem Individuum durch die "als ob"-Obernahme sozialer Erwartungen die Möglichkeit, "in den nebeneinander stehenden Interaktionsprozessen als dasselbe aufzutreten beziehungsweise wiedererkennbar zu sein. Es stellt nämlich durch die 'als ob'-Obernahme in jeder Interaktionssituation auch einen Beitrag zu seinen anderen Rollen her, um auf diese Weise zu erkennen zu geben, daß es den Anforderungen dieser Situation nicht voll entsprechen kann und darf."[2] Das Gegenstück zur "Schein-Normalität" ist die "wirkliche Normalität", die ein Individuum dann besitzt, wenn es sich alle Identitätsnormen voll zu eigen machen könnte, indem es sich selbst ohne Vorbehalte und unter Ausschaltung möglicher Doppeldeutigkeiten mit der Terminologie seiner Bezugsgruppen oder Interaktionspartner definiert. Das Individuum könnte nicht mehr erkannt werden, da es sich mit allen Erwartungen deckt.

Der vertikale Balanceakt strebt die Lösung der Frage an, wie das Individuum "seinen Lebenslauf als kontinuierlich zu interpretieren und darzustellen vermag, obwohl es in verschiedenen Lebensphasen auf sehr unterschiedliche Art versucht hat, die Balance seiner Ich-Identität aufrechtzuerhalten."[3] Die "als ob"-Obernahme der Erwartungen in zeitlicher Dimension bezeichnet Habermas mit dem Begriff "phantom uniqueness".[4] Die "phantom uniqueness" ermöglicht dem Individuum Einzigartigkeit und Kontinuität zu wahren und doch wandlungsfähig zu bleiben. Das Individuum verhält sich so, als ob es Kontinuität wahrte, und zeigt doch, daß es auf Anforderungen eingegangen ist und eingehen wird, die sich nicht in eine stetige Biographie einordnen lassen.[5]

Die Gewinnung und Erhaltung von Ich-Identität als übergeordnetes Ziel in der individuellen Zielhierarchie erfordert sowohl in der horizontalen als auch in der vertikalen Dimension einen Balanceakt zwischen den beiden divergierenden Erwartungen: So zu sein wie alle und doch so zu sein wie niemand.

V. Die Strukturinstrumente der Konsumenten

Als Strukturinstrumente der Konsumentenpolitik kann die Obernahme bzw. Ausübung der organisationsbezogenen Rollen angesehen werden. Zu ihnen zählen u.a.:

1. Berufsstatus,
2. Bildungsstatus,

---

1) Vgl. Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1973, S. 74.
2) Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1973, S. 74.
3) Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1973, S. 75.
4) Vgl. Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1973, S. 77.
5) Vgl. Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1973, S. 78.

3. Ehestand,
4. Einkommen,
5. Haushaltsgröße,
6. Wohnort,
7. Mitgliedschaft in politischen Parteien, Verbänden, Vereinen etc.

Der Einsatz der Strukturinstrumente ist abhängig von den individuellen Zielen und Daten. Die übergeordneten Ziele beeinflussen die institutionsspezifische Selektion organisationsbezogener Rollen im Hinblick auf deren Erwartungsstruktur. Dabei ist es möglich, "Trennwände" zwischen einzelnen Institutionen aufzubauen, die sich in der Ausprägung der rollenspezifischen Identifikationsforderung und Ich-Leistung unterscheiden: zum Beispiel strikte Trennung von Beruf und Freizeit. Der Aufbau von "Trennwänden" ist insbesondere dann notwendig, wenn es dem Individuum aufgrund seiner Datenstruktur - zum Beispiel den Ausprägungen der personbezogenen Rollen - nicht gelingt, eine rollenspezifische Schein-Normalität zu entwickeln. Dies gilt insbesondere innerhalb stark repressiver Interaktionssysteme. Zwischenziele erfordern häufig den kombinierten Einsatz von Strukturinstrumenten. So kann das Ziel Wohlstand nicht ausschließlich mit dem Instrument Einkommenssteigerung erreicht werden. Oft ist die Realisierung dieses Zieles an das Verändern des individuellen Berufs- und Bildungsstatus gebunden.
Neben den unbeeinflußbaren Daten, wie zum Beispiel den personbezogenen Rollen, kann auch der individuelle Bestand an organisationsbezogenen Rollen die Obernahme zusätzlicher Organisationsrollen einschränken bzw. unmöglich machen. So kann die Ausprägung des Instrumentes Wohnort die Wirkung des Instrumentes Einkommenssteigerung reduzieren.

VI. Die Ablaufinstrumente als Entscheidungsparameter der Konsumenten

Als Ablaufinstrumente des entscheidungsorientierten Konsumentenmodells sollen die im explikativen Ansatz untersuchten Situationsrollen angesehen werden. Entscheidungsparameter stellen dabei ausschließlich die allgemeine und die warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf dar. Andere Ablaufinstrumente könnten die Markenpräferenz oder die Art der Nahrungsmittelnachfrage sein.
Die Marktstruktur ist nicht nur aus der Sicht der Anbieter, sondern auch aus der Sicht der Konsumenten differenziert. So besitzen die einzelnen Einzelhandels-Betriebstypen im Meinungsfeld der Konsumenten unterschiedliche Images. Die folgende Obersicht zeigt Betriebstypen-spezifisch divergierende objektive Gegebenheiten, auf denen die Images beruhen.[1)]

1) Vgl. auch Tietz, B.: Die Grundlagen des Marketing, Zweiter Band: Die Marketing-Politik I, (Verlag Moderne Industrie) München 1975, S. 389.

Betriebstyp	Merkmal				
	Erreichbarkeit und Parken	Sortiment	Preis	Bedienung/ Beratung	Transport der Ware zum Auto
Verbrauchermarkt/ Discounter	- Parkstände und Zufahrt angenehm	- breit im Lebensmittelbereich	- generell preisgünstig - häufig Sonderangebote	- nicht vorhanden - kontaktarme Kaufatmosphäre	- bequeme Transportmöglichkeit
Warenhaus	- meist Parkhaus	- übersichtlich, aktuell, breit und tief	- Preis-Mix	- gute und individuelle Bedienung	- unproblematisch
Supermarkt	- selten mit Pkw gut erreichbar	- nur begrenzt vollständig	- häufig Sonderangebote - im allgemeinen höheres Preisniveau	- mäßige Beratung - kontantintensive Kaufatmosphäre	- oft problematisch
Fachgeschäft	- oft schlecht erreichbar mit Pkw	- spezialisierte Vollständigkeit	- gehobenes Preisniveau	- sehr gute und individuelle Bedienung - kontaktintensive Kaufatmosphäre	- selten möglich - oft Hauszustellung

Die Segmentierung seitens der Konsumenten vollzieht sich nicht nur aufgrund der Betriebstypen-spezifischen "Total-Images", sondern auch warengruppenspezifisch. Aus der folgenden Übersicht sind die Faktoren abweichender "Partial-Images" ersichtlich.

Warengruppe	Betriebstyp				
	Verbrauchermarkt	Discounter	Warenhaus	Supermarkt	Fachgeschäft
Frischfleisch, Wurst, Molkereiprodukte	- günstiger Preis - nicht immer gute Qualität - große Auswahl - Mindesteinkaufsmenge	- nicht im Sortiment	- mittleres Preisniveau - breite Auswahl - nicht immer gute Qualität	- oft teuer - nicht immer gute Qualität - begrenzte Auswahl	- teuer - erstklassige Qualität - große Auswahl
Konserven	- sehr günstiger Preis - große Auswahl	- sehr günstiger Preis - begrenzte Auswahl - oft mindere Qualität	- begrenzte Auswahl - Preis-Mix	- begrenzte Auswahl - Preis-Mix	- teuer - sehr begrenzte Auswahl - Spezialitäten
Wein und Spirituosen	- meist begrenzte Auswahl - günstiger Preis	- sehr begrenzte Auswahl - günstiger Preis	- größere Auswahl - Preis-Mix	- größere Auswahl - Preis-Mix	- teuer - Spezialitäten
Bier und alkoholfreie Getränke	- sehr günstiger Preis - große Auswahl	- günstiger Preis - begrenzte Auswahl	- Preis-Mix - begrenzte Auswahl	- sehr begrenzte Auswahl - Preis-Mix	- Preis-Mix - große Auswahl
Kaffee, Tee	- große Auswahl - oft Sonderangebote	- oft nicht im Sortiment	- begrenzte Auswahl - gehobenes Preisniveau	- begrenzte Auswahl - Preis-Mix	- Spezialitäten - gehobenes Preisniveau - große Auswahl

Die verschiedenen Betriebstypen stellen für den Konsumenten unterschiedliche Interaktionssituationen dar. So steht der durch Anonymität, Kontaktarmut und sein massives Erscheinungsbild gekennzeichnete Verbrauchermarkt dem durch die persönliche Atmosphäre, individuelle Bedienung charakterisierten Fachgeschäft gegenüber.
Neben den individuellen Erwartungen des Konsumenten an die Interaktionssituation und dem Erscheinungsbild der verschiedenen Betriebstypen repräsentiert das Warengruppenimage eine weitere Determinante der Betriebstypenwahl. Der Kauf von Frischwaren läßt eine weitaus höhere individuelle Beteiligung und Entfaltung im Rahmen des Kaufgeschehens zu als dies für das übliche Trockensortiment gilt. So gesehen stellt die Betriebstypenpräferenz - aufbauend auf den Betriebstypenimages und den Warengruppenimages - ein Instrument zur Gewinnung und Erhaltung von Ich-Identität dar.
Das übergeordnete Ziel der Identitätsbalance verkörpert den psychischen Steuerungsmechanismus in der Betriebstypenwahl der Konsumenten.
Aufbauend auf den Ergebnissen der empirischen Untersuchung läßt sich folgender Entscheidungsprozeß ableiten:
Konsumenten mit hohen Identifikationsgraden in organisationsbezogenen Rollen präferieren kontaktintensive Interaktionssituationen und damit die Betriebstypen Supermarkt und Fachgeschäft. Hier hat die Wahl des Betriebstyps eindeutig eine "Trennwand"-Funktion: hohe Rollenerwartung seitens der organisationsbezogenen Rollen bewirkt eine die Ich-Identität stärkende Situationsrollen-Performanz. Umgekehrt entscheiden sich Konsumenten mit niedrigeren Identifikationsgraden in organisationsbezogenen Rollen vorwiegend für Betriebstypen, die durch kontaktarme Interaktionssituationen gekennzeichnet sind (Verbrauchermarkt, Discounter).
Auch die Rollendimension Ich-Leistung ist als Steuerungsmechanismus zu interpretieren: Konsumenten mit hoher Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen präferieren Betriebstypen mit kontaktärmeren Interaktionssituationen (Verbrauchermarkt, Discounter). Dagegen bewirkt geringe Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen die Präferenz kontaktintensiverer Betriebstypen (Supermarkt, Fachgeschäft).
Konsumenten mit hohen Identifikationsgraden in organisationsbezogenen Rollen, das heißt Konsumenten, die Rollen mit stark ausgeprägter Rollenidentität ausüben und so eine nur geringe Ich-Identität verwirklichen können sowie Konsumenten mit niedriger Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen, das heißt Konsumenten, die nur minimale Entfaltungsmöglichkeiten ihrer Ich-Identität besitzen, müssen notwendigerweise Betriebstypen aufsuchen, die ihnen die Möglichkeit bieten, Ich-Identität zu gewinnen, um so - zur Gewährleistung der Identitätsbalance - den Druck der Rollenidentität zu kompensieren.
Konsumenten mit niedrigen Identifikationsgraden in organisationsbezogenen Rollen, das heißt Konsumenten, die Rollen mit relativ großer Entfaltungsmöglichkeit ihrer Ich-Identität ausüben sowie Konsumenten mit hoher Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen, das heißt Konsumenten, die bereits auf der Ebene der organisationsbezogenen Rolle Ich-Identität gewinnen können, müssen notwendigerweise Betriebstypen frequentieren, die

ihre Ich-Identität nicht steigern, sondern durch weniger kontaktintensive Interaktionssituationen kompensieren, um die Identitätsbalance zu sichern.
Die Betriebstypen-spezifische Identitätsgewinnung läßt sich innerhalb des Lebensmittelsortimentes auf Warengruppen spezifizieren. Problembehaftete Warengruppen wie Frischfleisch und -wurst, Molkereiprodukte und Kaffee werden, das zeigen die empirischen Daten, zur Gewährleistung der individuellen Identitätsbalance herangezogen: Konsumenten mit hohen Identifikationsgraden in organisationsbezogenen Rollen sowie Konsumenten mit niedriger Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen, das heißt Konsumenten mit nur minimalen Entfaltungsmöglichkeiten ihrer Individualität, kaufen Lebensmittel, die individuellen Einfluß ermöglichen bzw. erfordern, in Betriebstypen, die den individuellen Einsatz zulassen, das heißt in kontaktintensiven Betriebstypen wie Supermärkten und Fachgeschäften.
Im Gegensatz dazu bieten problemlose Warengruppen wie zum Beispiel Konserven, Bier, Wein und Spirituosen keine Möglichkeit zur Identitätsgewinnung.
Die Entscheidung des Konsumenten aufgrund der individuellen Ich-Leistung und Identifikation bezüglich der ausgeführten organisationsbezogenen Rollen ist ferner abhängig von den Institutionen, die sich in dem individuellen Potential organisationsbezogener Rollen widerspiegeln. Die Wahl des Betriebstyps beim Einkauf von Lebensmitteln wird am stärksten von der Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Bildung und der Institution Ehe beeinflußt. Aber auch die Ich-Leistung in organisationsbezogenen Rollen der Institution Politik und die Identifikation mit organisationsbezogenen Rollen der Institution Beruf sind bei der Gestaltung der Situationsrolle Betriebstypenwahl von Bedeutung.

VII. Zusammenfassung

Das Streben nach Identitätsgewinnung und -erhaltung als übergeordnetes Ziel im vorliegenden Konsumentenmodell beeinflußt bei gegebener Rollenstruktur den Einsatz des Ablaufinstrumentes Betriebstypenwahl beim Einkauf von Lebensmitteln. Der Aufbau von "Trennwänden" zwischen der Erwartungsstruktur organisationsbezogener Rollen und der Erwartungsstruktur der situationsbezogenen Rolle Betriebstypenpräferenz ermöglicht dabei eine Identitätsbalance. Den Erwartungsdimensionen der Organisationsrollen - Ich-Leistung und Identifikation - stehen die identitätsfördernden Faktoren der Konsumentenspezifischen Marktsegmentierung gegenüber: die problemhaften Warengruppen des Lebensmittelbereiches und die kontakt-, das heißt personalintensiven Betriebstypen Supermarkt und Fachgeschäft.
Erweiterungsmöglichkeiten dieses Modells sind empirisch möglich und erforderlich. Die Palette der herangezogenen organisationsbezogenen Rollen sowie die empirische Erfassung der jeweiligen individuellen Ich-Leistung und Identifikation sollten ergänzt werden. Prämissenänderungen auf der Ebene der person- und organisationsbezogenen Rollen (Ge-

schlecht, Alter, Ehestatus) sollten vorgenommen und ihr Einfluß auf die Modellaussagen untersucht werden. Die Durchführung einer Sensitivitätsanalyse, die auf der Veränderung des individuellen Rollenpotentials basiert und deren Auswirkung auf die Identitätsbalance untersucht, könnte die Aussage des Konsumentenmodells noch realitätsbezogener gestalten.

C. Ein entscheidungsorientiertes Modell des Anbieterverhaltens

I. Zum Ansatz

Die Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen der Konsumenten leitet sich u. a. aus dem Konsumenten-spezifischen Einsatz des Ablaufinstrumentes der allgemeinen und warengruppenspezifischen Betriebstypenpräferenz ab.
Grundlage des entscheidungsorientierten Modells des Anbieterverhaltens ist deshalb das entscheidungs- und Ablaufinstrumenten-orientierte Modell des Konsumentenverhaltens. Die Reaktionen der Konsumenten auf den Einsatz des absatzpolitischen Instrumentariums haben dabei Datencharakter. Gegenstand des Entscheidungsmodells ist die effiziente Marktsegmentierung des Einzelhandels. Dabei ist von unterschiedlichen Gegebenheiten auszugehen: 1. das Unternehmen verfügt über ein bestimmtes Potential an Einzelhandels-Betriebstypen, wie zum Beispiel Supermärkte, Verbrauchermärkte, deren jweilige absatzpolitische Struktur als Datum anzusehen ist, 2. die jeweilige Kombination der absatzpolitischen Instrumente ist variabel. Beide Aspekte sollen in dem vorliegenden Anbietermodell diskutiert werden. Das Modell berücksichtigt ferner die Segmentierungskriterien, die Effizienz und Technologie der Segmentierung sowie Ableitung und Einsatz segmentspezifischer Marktinstrumente.

II. Die Segmentierungskriterien

Hinsichtlich des Marktpartners Konsument lassen sich prinzipiell folgende Segmentierungskriterien nennen:[1)]

1. das Informations- und Werbeaufnahmeverhalten,
2. die Bevorzugung bestimmter Betriebstypen als Einkaufsquellen,
3. die produktbezogenen Kaufgewohnheiten, z. B. Produktloyalität,
4. die Verbrauchs- oder Nutzungseigenschaften,
5. die psychologischen, sozialpsychologischen und soziologischen Merkmale,
6. die demographischen Merkmale.

Einfache Segmentierungsansätze auf der Basis entweder demographischer oder sozialökonomischer, psychologischer, sozialpsychologischer oder soziologischer Kriterien gewährleisten im Hinblick auf Meßbarkeit, Trennschärfe und Umsetzbarkeit nicht immer eine effiziente Segmentierung. Sinnvoller ist es dagegen, aufbauend auf den gewonnenen empirischen Erkenntnissen, einen interdisziplinären Segmentierungsansatz zu entwickeln, der simultan mehrere Bereiche berücksichtigt. Segmentierungskriterium des vorliegenden Ansatzes ist die Struktur des individuellen Rollenhaushalts der Konsumenten. Dabei

---

1) Vgl. Tietz, B.: Die Grundlagen des Marketing, Zweiter Band: Die Marketing-Politik I, (Verlag Moderne Industrie) München 1975, S. 447.

soll, basierend auf den rollenspezifischen Erwartungen bezüglich Ich-Leistung und Identifikation, der individuelle Ich-Identitäts-Bedarf den jeweiligen Rollenhaushalt kennzeichnen. Innerhalb dieses Ansatzes sind sowohl demographische Merkmale (Alter, Geschlecht) als auch soziologische (institutionsspezifische Differenzierung der Rollen) und sozialpsychologische Merkmale (Identitätsgewinnung und -erhaltung) berücksichtigt. Unterstellt wird dabei, daß der Konsument die allgemeine und warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz als Instrument zur Identitätsgewinnung und -erhaltung einsetzt.

III. Die Technologie der Segmentierung

Bei der entscheidungsorientierten Segmentierung wird überprüft, welche Kundengruppen oder Zielgruppen man ansprechen will, das heißt es wird eine bewußte Kundensegmentierung vorgenommen, die zur Bevorzugung einer und Benachteiligung anderer Gruppen durch Marketingaktivitäten führen soll. Basis der Marktsegmentierung ist danach die Zielgruppenkonzeption und -definition. Darauf folgt die Festlegung des Zielgruppenpotentials und die Einschätzung des individuellen Marktanteils.

1. Die Zielgruppenkonzeption und -definition

Die Zielgruppenkonzeption dieses Ansatzes liegt in der Differenzierung des Konsumentenpotentials nach dem individuellen Ich-Identitäts-Bedarf. Der individuelle Ich-Identitäts-Bedarf läßt sich aus der Höhe der rollenspezifischen Ich-Leistungen und Identifikationsgrade bezüglich der organisationsbezogenen Rollen des individuellen Rollenhaushaltes ermitteln. Aus der Klassifikation der Konsumenten nach dem individuellen Ich-Identitäts-Bedarf ergeben sich die beiden Extremtypen: 1. Konsumenten mit organisationsbezogenen Rollen, die durch äußerst niedrige Ich-Beteiligung gekennzeichnet sind, das heißt Konsumenten, die innerhalb ihres Rollenhaushaltes einem extrem massiven Normenzwang ausgesetzt sind und 2. Konsumenten mit organisationsbezogenen Rollen, die sich insgesamt durch einen extrem niedrigen Rollenzwang auszeichnen, das heißt Konsumenten, die einen überdurchschnittlichen Ich-Identitätsüberschuß verwirklichen. Ziel beider Extremtypen ist - nach dem zugrunde gelegten Konsumentenmodell - die Gewinnung und Erhaltung der Identitätsbalance zwischen Rollen-Identität und Ich-Identität. Für die Belange der Marktsegmentierung sind dabei von geringerer Bedeutung die Extremtypen, die einen intra- oder interinstitutionellen oder rollenspezifischen Identitätsausgleich auf der Ebene der organisationsbezogenen Rollen anstreben. Zielgruppe im weiteren Sinne sind dagegen jene Extremtypen, die einen Identitätsausgleich in der Gestaltung der situationsbezogenen Rollen suchen. Dabei sind diejenigen Konsumenten von besonderem Interesse, die die allgemeine und warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz und nicht andere Situationsrollen - unabhängig vom jeweiligen institutionellen Bezug - als Instrument zur Gewinnung und Erhaltung ihrer Identitätsbalance ansehen. Sie bilden die Zielgruppe im engeren Sinne des vorliegenden Marktsegmentierungsansatzes.

2. Die Festlegung des Zielgruppenpotentials

Der Einsatz segmentspezifischer Marktinstrumente setzt die Quantifizierung des Zielgruppenpotentials voraus. Grundlage dafür ist eine - nach personbezogenen Rollen - repräsentative Erhebung im relevanten Marktbereich, die primär die Ermittlung des individuellen Potentials an organisationsbezogenen Rollen zur Aufgabe hat. Die individuellen Ausprägungen der Rollendimensionen Identifikationsgrad und Ich-Leistung auf der Ebene der organisationsbezogenen Rollen ist der zweite Schritt der Untersuchung. Beide Dimensionen lassen sich in Form Semantischer Differentiale darstellen. Die Ausprägungen der Dimensionen ergeben sich aus dem Distanz- bzw. Korrelationsmaß der Variablen "value importance" und "perceived instrumentality". Die Semantischen Differentiale zur Ermittlung der Dimension Identifikationsgrad sollten rollenspezifisch auf Items basieren, die sich auf Faktoren mit folgenden Inhalten reduzieren lassen:

1. Verantwortung,
2. Pflichten,
3. Regeln.

Den Items zur Ableitung der rollenspezifischen Dimension Ich-Leistung sollten jeweils Faktoren der folgenden Art zugrunde liegen:

1. individuelle Entfaltung,
2. Gestaltungsmöglichkeiten,
3. Einflußnahme,
4. Selbständigkeit,
5. Atmosphäre.

Da die Situationsrolle Betriebstypenpräferenz dem Bereich der ökonomischen Institution angehört und die intrainstitutionellen Beziehungen zwischen den Dimensionen organisationsbezogener Rollen und der Situationsrollenperformanz stärker sind als die interinstitutionellen, werden die rollenspezifischen Identifikationsgrade der unterschiedlichen Organisationsrollen so zu Identifikationsgrad-Typen zusammengefaßt, daß die einzelnen Identifikationsgrade der ökonomischen Institution höher gewichtet werden als die der übrigen Institutionen. Diese institutionsspezifische Gewichtung wird ebenfalls für die Rollendimension Ich-Leistung durchgeführt. Die Typen mit Extremausprägungen der Rollendimensionen Ich-Leistung bzw. Identifikationsgrad werden im folgenden Untersuchungsabschnitt weiter differenziert. Die Variable "value importance" wird für unterschiedliche Betriebstypen von den Extremtypen beurteilt. Dabei sollten sich die Items des Semantischen Differentials auf Faktoren der folgenden Art reduzieren lassen:

1. Persönlicher Kontakt,
2. Atmosphäre,
3. Einfluß bezüglich Auswahl des Artikels,
4. Innenausstattung,
5. Beziehung Personal-Kunde,
6. Warenkontakt.

Das Semantische Differential kann sich auf die Betriebstypen allgemein beziehen oder aber noch zusätzlich die warengruppenspezifische Komponente berücksichtigen. Die Extremtypen der Rollendimensionen Ich-Leistung und Identifikationsgrad mit signifikant überdurchschnittlich hohen Ausprägungen der Variable "value importance" der allgemeinen bzw. warengruppenspezifischen Betriebstypenbeurteilungen stellen die letzte bedeutende Eingrenzung des Zielgruppenpotentials dar.
Der Analogieschluß vom Zielgruppenpotential innerhalb der repräsentativen Stichprobe auf die Grundgesamtheit des relevanten Marktbereiches verkörpert den quantitativen Aspekt der Segmentierung.

IV. Der Einsatz segmentspezifischer Marktinstrumente

Der relevante Marktbereich des Anbieters läßt sich aufgrund der Quantifizierung des Zielgruppenpotentials in Marktsegmente aufteilen. Basierend auf den unterschiedlichen Ausprägungen der Rollendimensionen Identifikationsgrad und Ich-Leistung bezüglich der individuellen Organisationsrollenhaushalte läßt sich der relevante Marktbereich in drei Marktsegmente gliedern:

1. Das Rollenidentitäts-Segment (Überschuß an Rollenidentität; Ich-Identitätssuchende Konsumenten),
2. Das Ich-Identitäts-Segment (Überschuß an Ich-Identität),
3. Das Identitätsbalance-Segment (Ausgleich zwischen Rollenidentität und Ich-Identität).

Das Kaufkraftpotential der einzelnen Segment-Typen geht als Datum in die Marktpolitik des Anbieters ein. Die Dominanz eines der drei Typen determiniert den Einsatz der absatzpolitischen Instrumente innerhalb des relevanten Marktbereiches. Dabei ist nicht die objektive Gestaltung und Kombination der einzelnen Instrumente entscheidend, sondern die subjektive Wahrnehmung seitens der potentiellen Konsumenten. Der so verstandene Einsatz segmentspezifischer Instrumente ist Gegenstand der unternehmerischen Imagepolitik.
Grundsätzlich besitzen alle Meinungsgegenstände ein Image. So auch die einzelnen absatzpolitischen Instrumente, wie zum Beispiel das Qualitätsimage, das Kundendienstimage, das Preisimage. Die einzelnen Partialimages ergeben zusammengefaßt das Total-

image eines Betriebstyps. Ziel eines Anbieters muß sein, Zielgruppen-adäquate Partialimages und, falls er über mehrere Betriebstypenkonzepte verfügt, Zielgruppen-adäquate Totalimages aufzubauen.

Im folgenden soll eine Rezeptur zur unternehmerischen Ausgestaltung der identitätsbezogenen Imagekomponenten der unterschiedlichen Marktsegment-Typen entwickelt werden. Das Rollenidentitäts-Segment ist gekennzeichnet durch den Überschuß an Rollenidentität innerhalb der individuellen Organisationsrollen-Haushalte. Unternehmerisches Ziel ist daher der Aufbau Ich-Identitäts-fördernder Partialimages. Bei gegebenem Betriebstyp innerhalb des relevanten Marktbereiches erlaubt der Betriebstyp Fachgeschäft eine passive Imagepolitik, die mit Imagepflege umschrieben werden kann. Sein Totalimage ermöglicht das relativ höchste Maß an Ich-Identität-Gewinnung. Ohne die den Betriebstyp konstituierenden Merkmale zu ändern, bedarf der Betriebstyp Supermarkt Verstärkungen bzw. Umstrukturierungen einzelner Partialimages. Imageverstärkungen sind notwendig in den Partialimages Qualität und Auswahl; dies gilt insbesondere für die problemorientierten Warengruppen Frischfleisch und -wurst, Obst und Gemüse sowie Brot- und Backwaren. Innerhalb dieser Warengruppen sollte dem Ich-Identität - suchenden Kunden das Gefühl vermittelt werden, Einfluß auf Menge und insbesondere Qualität zu besitzen. Innerhalb der durch die Personalbestandspolitik gesetzten Restriktionen ist eine Umstrukturierung des Personalimages erforderlich. Die Intensivierung der Beratungsfunktion unter dem Aspekt des persönlichen Kontaktes läßt sich warengruppenbezogen durchführen. Neben den Frischwaren bietet sich die Warengruppe Wein und Spirituosen an, die persönliche Atmosphäre des Betriebstyps zu stärken. Dies gilt ebenfalls für den Kassiervorgang. Den letztmöglichen personenbezogenen Kontakt des Kunden bietet das Gespräch mit der Kassiererin. Neben der Verstärkung bzw. Umstrukturierung personbezogener Imagekomponenten ist eine Imageänderung innerhalb der Sachmittelausstattung des Betriebstyps Supermarkt anzustreben. Auch unpersönlich wirkende Ausstattungselemente wie Theken, Regale, Beleuchtung und Farbanstrich können durch gezielte Auswahl eine individuelle Atmosphäre vermitteln. Insgesamt betrachtet bedarf der Betriebstyp Supermarkt Aktivitäten, die mit "trading-up" umschrieben werden können, um Konsumenten, die Ich-Identitäts-Gewinnung in der Wahl des Betriebstyps suchen, befriedigen zu können.
Eine Ich-Identität fördernde Imagepolitik des Betriebstyps Verbrauchermarkt basiert sowohl auf Umstrukturierungen von Partialimages als auch auf einer Umstrukturierung des Totalimages. Persönlicher Kontakt, Beratung und Bedienung als Komponenten der warengruppenspezifischen Images können sowohl im Lebensmittelbereich (Frischwaren, Spirituosen) als auch im Nicht-Lebensmittel-Bereich (Kosmetika, Modewaren) intensiviert werden. Identitätsfördernd ist dabei das "shop-in-shop"-Prinzip in Form einer Drogerie, Boutique etc. Innerhalb dieser Abteilungen muß die Preisstellung der Ware nicht unbedingt dominieren, das Qualitätsimage gewinnt an Bedeutung, die Atmosphäre ermöglicht zusätzliche Ich-Identität. Auch hinsichtlich des Kundendienstimages sind Umstrukturie-

rungen innerhalb des Verbrauchermarkt-Images notwendig. Hauszustellung, Umtauschrecht und Einkaufskredite sind Beispiele zur Auflockerung der Anonymitätszone zwischen Kunden und Anbieter. Auswahl und Gestaltung der Nebenbetriebe (Restaurant, Kindergarten, Friseur etc.) bieten sich an, die Forderung nach Spontaneität und Teilnahme des Kunden am Einkaufsgeschehen zu erhöhen. Sowohl in Verbrauchermärkten als auch in größer dimensionierten Einkaufszentren ist die Sachmittelausstattung eine bedeutende Komponente des Totalimages. Material, Höhe und Anordnung der Regale, Beleuchtungsstärke und -effekte sowie die farbliche Gestaltung sind Aktivitäten zum Aufbau einer gefühlvolleren Atmosphäre. Ein weiteres Instrument zur Umstrukturierung des Verbrauchermarkt-Totalimages ist die Werbepolitik. Das Herausstellen einzelner Abteilungen, die Betonung der Kontaktintensität (Slogan: "... der freundliche Markt"), Sonderaktionen (Kinderfeste, Altennachmittag, Gebrauchtwagenhandel etc.) fordern die individuelle Teilnahme und Gestaltung des Kunden. Das Warenhaus hat im Verhältnis zum Verbrauchermarkt sowohl im Bereich der Faktoreinsatzpolitik als auch im Bereich der Absatzpolitik einen bedeutend stärker ausgeprägten Ich-Identität fördernden Charakter. Dies gilt nicht partiell, sondern für alle Abteilungen und Warengruppen, für die Personalbestands- und -einsatzpolitik, für die Sachmittelausstattungen sowie die Werbepolitik.
Der Betriebstyp Discounter läßt eine Zielgruppen-adäquate Imagepolitik nur über die Veränderung der den Betriebstyp konstituierenden Merkmale zu. Bei gegebenem Standort innerhalb eines Rollenidentitäts-Segmentes können Aktivitäten zur Umstrukturierung des Images nur als Notlösung angesehen werden, die eine Änderung des Betriebstyps implizieren.

Das Ich-Identitäts-Segment zeichnet sich durch den Oberschuß an Ich-Identität innerhalb des individuellen Organisationsrollen-Haushaltes aus. Der Kunde dieses Typs sucht keinerlei persönliche Entfaltung oder Teilnahme innerhalb der Interaktionssituation Einkauf. Er sucht weder das "Einkaufserlebnis" noch betrachtet er die Einkaufsstätte als "Kommunikationszentrum". Er präferiert den unproblematischen Betriebstyp, das heißt den schnell abzuwickelnden Einkauf ohne persönliches Engagement bei der Auswahl der Ware. Diesen Vorstellungen werden sowohl der Betriebstyp Discounter als auch der Betriebstyp Verbrauchermarkt gerecht. Bei gegebenem Standort müssen für den Betriebstyp Supermarkt sowohl Imageverstärkungen als auch -umstrukturierungen vorgenommen werden. "Trading-down" als Imageziel umfaßt sowohl den Frischwarenbereich in Form von vorverpackten Fleisch- und Wurstwaren, Obst und Gemüse sowie Brot- und Backwaren als auch die Sachmittelausstattungen. Imageverstärkungen beziehen sich auf die Selbstbedienungskomponente.
Innerhalb des Totalimages eines Warenhauses müssen bei gegebenem Standort Imageumstrukturierungen angestrebt werden. Diese beziehen sich im Lebensmittelbereich auf die bereits für den Betriebstyp Supermarkt skizzierte Einführung vorverpackter Frischwaren. Im Nicht-Lebensmittel-Bereich ist eine Imageanpassung durch eine abteilungsspezifische Reduzierung der Beratungs- und Bedienungsintensität zu erreichen. Sortimentspolitisch

ist eine stärkere Gewichtung der Handelsmarken gegenüber Markenartikel anzustreben. Auch in der Sachmittelausstattung sind "trading-down"-Aktivitäten möglich. Bei gegebenem Standort bietet der Betriebstyp Fachgeschäft im Lebensmittelbereich nur sehr wenige Möglichkeiten, die individuelle Rollenidentität zu erhöhen. Imageumstrukturierungen verändern die den Betriebstyp konstituierenden Merkmale in nicht vertretbarem Maße. Imageschwächungen können dagegen sowohl sortiments- als auch preispolitisch in vertretbarem Maße durchgeführt werden.

Das Identitätsbalance-Segment, gekennzeichnet durch ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Ich-Identität und Rollenidentität, muß unter dem Aspekt der individuellen Identitätserhaltung berücksichtigt werden. Dominiert im relevanten Marktbereich dieser Segmenttyp, so ist bei gegebenem Betriebstyp eine Kombination der für das Ich-Identität- und das Rollenidentität-Segment empfohlenen Marktinstrumente anzustreben. Den höchsten Eignungsgrad für diese Politik besitzen die Betriebstypen Verbrauchermarkt und Warenhaus. Beide Betriebstypen erlauben die Integration von Elementen sowohl zur Anhebung des individuellen Teilnahmegrades als auch des rein sachbezogenen Kontaktniveaus in der Kaufsituation.

V. Zusammenfassung

Die effiziente Aufteilung des relevanten Marktbereiches nach Segment-Typen basiert auf dem individuellen Streben der potentiellen Kunden nach Identitätsbalance. Aus der Struktur des individuellen Organisationsrollen-Haushaltes und der Ausprägung der rollenspezifischen Dimensionen Identifikationsgrad und Ich-Leistung läßt sich der Realisationsgrad dieses übergeordneten Zieles ableiten. Rollenidentitäts-Segment, Ich-Identitäts-Segment und Identitätsbalance-Segment beschreiben die Dominanz unterschiedlicher Realisationsgrade innerhalb des relevanten Marktbereiches. Der Einsatz segmentspezifischer Marktinstrumente richtet sich nach dem dominierenden Segmenttyp. Unterstellt man, daß das Individuum institutions- und rollenspezifische Trennwände zum Ausgleich unterschiedlich strukturierter Rollenerwartungen aufbaut, so müssen die Zielgruppen-adäquaten Instrumente auf die individuelle Identitätsgewinnung und -erhaltung des Konsumenten ausgerichtet sein. Der Aufbau Rollen- bzw. Ich-Identität fördernder Partial- und Totalimages ist innerhalb der den jeweiligen Betriebstyp konstituierenden Merkmalsausprägungen zu realisieren. Dabei sind die Betriebstypen Discounter und Fachgeschäft - was Identitätsgewinnung und -erhaltung anbetrifft - am wenigsten flexibel. Die Betriebstypen Supermarkt, Warenhaus und Verbrauchermarkt können dagegen durch partielle Imageverstärkung, -umstrukturierung oder -schwächung Zielgruppen-adäquat verändert werden. Der Einsatz segmentspezifischer Marktinstrumente kann sich bei der partiellen Imagepolitik 1. auf warengruppenspezifische (Frisch-, Trockensortiment), 2. auf Absatzinstrument-spezifische (Preis, Qualität, Kundendienst etc.) und/oder 3. auf Einsatzfaktor-spezifische (Sachmittel, Personal) Imagekomponenten beziehen.

Erweiterungsmöglichkeiten dieses Modellansatzes bieten sich insbesondere in der Differenzierung Identität fördernder Imagekomponenten an. Zur effizienteren Gestaltung des Einsatzes segmentspezifischer Marktinstrumente sollten empirische Daten zur Verfügung stehen, die über die warengruppenspezifische Betriebstypenpräferenz divergierender Identitätsausprägungen hinaus Aussagen über die Relevanz der unterschiedlichen Imagekomponenten zur individuellen Identitätsgewinnung und -erhaltung liefern.

ANHANG

					1
Befragten-Nr.					KA

UNIVERSITÄT DES SAARLANDES

Institut für empirische Wirtschaftsforschung
Dipl.-Kfm. W. Karches

Einführung : "Guten Tag, ich möchte gern Frau .....
sprechen. Ich komme von der Universität des Saarlandes
und bin Mitarbeiter des Instituts für empirische Wirtschafts-
forschung. Wir führen in der Stadt Saarbrücken eine Befragung
durch, die uns Informationen über das Einkaufsverhalten der
Bevölkerung liefern soll. Dazu soll ich Ihnen einige wenige
Fragen stellen".

1. "Im folgenden sind vier Typen von Einkaufsstätten angegeben. In welchem decken Sie den überwiegenden Teil Ihres Bedarfs an folgenden Lebensmittel-Warengruppen?"

(DIE EINZELNEN WARENGRUPPEN VORLESEN !)

Warengruppe	Verbrauchermarkt z.B. hela-Center, Handelshof	Kaufhaus z.B. Karstadt, Kaufhof	Supermarkt z.B. Gottlieb, Asko, Edeka, Rewe	Discounter z.B. Albrecht, SB-Depot	Fachgeschäft z.B. Metzgerei, Getränkeshop	sonstige	kein Bedarf	
Frischfleisch und Wurst								6
Molkerei-produkte								7
Konserven (Fisch-, Obst-Gemüse-, Sauer-)								8
Wein u. Spirituosen								9
Bier u. alkoholfreie Getränke								10
Kaffee, Tee Kakao								11
	1	2	3	4	5	6	7	

2. "Denken Sie nun bitte an Ihre letzte Anschaffung, die Sie gemacht haben (z.B. Kühlschrank, Fernseher, Kaffeemaschine, Staubsauber o.ä.!) Beschreiben Sie bitte, wie der Kauf damals zustande kam."

(ENTSPRECHENDE VERHALTENSWEISEN ANKREUZEN !) 12

a) Ich bin direkt in das Geschäft gegangen, in dem ich auch nachher gekauft habe 0 1

b) Ich war in verschiedenen Fachgeschäften und habe mir Informationsmaterial geholt 0 2

c) Ich habe mich mit meinen Bekannten darüber unterhalten 0 3

d) Ich bin zunächst von einem Geschäft zum anderen und habe die Preise verglichen 0 4

e) Ich habe mir Testberichte schicken lassen 0 5

3. "Könnten Sie bitte angeben, wie alt Sie sind"? 13

30 - 45 Jahre	0	1
45 - 60 Jahre	0	2
60 - 65 Jahre	0	3
65 u. m. Jahre	0	4

(WENN JÜNGER ALS 30, INTERVIEW ABBRECHEN !)

14	wichtig	Aufstiegschan[illegible]n 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
15	wichtig	Hohes Ansehen unter Bekannten 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
16	wichtig	Kurze Anfahrtswege 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
17	wichtig	Guter Verdienst 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
18	wichtig	Viel Verantwortung 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
19	wichtig	Moderner Arbeitsplatz 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
20	wichtig	Persönliche Entfaltung 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
21	wichtig	Nette Mitarbeiter 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
22	wichtig	Sicherheit für die Zukunft 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
23	wichtig	Verhältnis zum Vorgesetzten 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
24	wichtig	Selbständigkeit 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
25	wichtig	Viel Abwechslung 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig
26	wichtig	Gute Arbeitszeiten 1 2 3 4 5 6 7	unwichtig

4. "Wenn Sie sich ganz frei für einen Beruf entscheiden könnten, was ist da für Ihre Entscheidung besonders wichtig und was ist nicht so wichtig? Kreuzen Sie hier Ihre Meinung an!" (SEITE GEGENÜBER VORLEGEN !)
"Auf der linken Seite der Skala steht jeweils "wichtig", auf der rechten Seite jeweils "unwichtig". Dazwischen stehen sieben leere Felder. Das linke Feld bedeutet "sehr wichtig', das daneben "ziemlich wichtig" usw. und das Feld ganz rechts bedeutet schließlich "sehr unwichtig". Kreuzen Sie bitte jeweils eines der Felder an, je nachdem, wie wichtig das Merkmal erscheint."

11 bis 26

5. "Wenn Sie sich nochmal ganz frei entscheiden könnten, ob Sie heiraten oder nicht, was ist da für Ihre Entscheidung besonders wichtig und was ist nicht so wichtig? Kreuzen Sie bitte auf der folgenden Seite Ihre Meinung an !"

27 bis 37

Altersunterschied zum Ehepartner

wichtig unwichtig 27

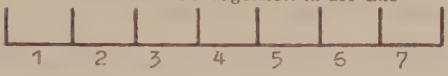
1 2 3 4 5 6 7

Ausübung des erlernten Berufes

wichtig unwichtig 28

1 2 3 4 5 6 7

Gefühl der Geborgenheit in der Ehe

wichtig  unwichtig 29

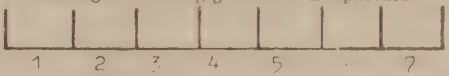
1 2 3 4 5 6 7

Eigener Bekanntenkreis

wichtig unwichtig 30

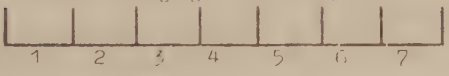
1 2 3 4 5 6 7

Geistige Unabhängigkeit vom Ehepartner

wichtig  unwichtig 31

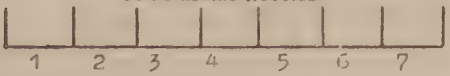
1 2 3 4 5 7

Gleichberechtigung im sexuellen Bereich

wichtig  unwichtig 32

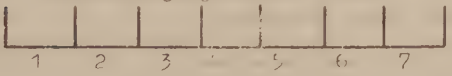
1 2 3 4 5 6 7

Gemeinsame Hobbies

wichtig  unwichtig 33

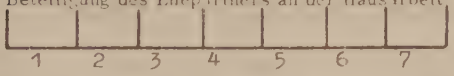
1 2 3 4 5 6 7

Entscheidungen gemeinsam treffen

ichtig  unwichtig 34

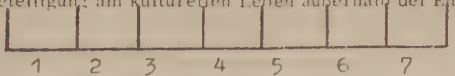
1 2 3 5 6 7

Beteiligung des Ehepartners an der Hausarbeit

ichtig  unwichtig 35

1 2 3 4 5 6 7

Beteiligung am kulturellen Leben außerhalb der Ehe

chtig  unwichtig 36

1 2 3 4 5 6 7

Wirtschaftliche Unabhängigkeit vom Ehepartner

chtig unwichtig 37

1 2 3 4 5 6 7

38 wichtig — Aufstiegschancen innerhalb d. Partei — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

39 wichtig — Ziele und Grundsätze d. Partei — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

40 wichtig — Einflußnahme innerhalb d. Partei — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

41 wichtig — soziale Verantwortung — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

42 wichtig — Beeinträchtigung d.Familienlebens — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

43 wichtig — Führungsstil der Partei — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

44 wichtig — Persönliche Entfaltung in d. Partei — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

45 wichtig — Ansehen unter Bekannten — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

46 wichtig — Politische Orientierung d. Familie — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

47 wichtig — Führungspersonen der Partei — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

48 wichtig — Wirtschaftliche Vorteile durch Mitgliedschaft — unwichtig
1 2 3 4 5 6 7

6. "Wenn Sie sich ganz frei für die Mitgliedschaft in einer politischen Partei entscheiden könnten, was ist für Ihre Entscheidung besonders wichtig und was ist nicht so wichtig ?" 38 bis 48

(SEITE GEGENÜBER VORLEGEN)

---

7. "Lesen Sie jeden Tag den politischen Teil der Zeitung oder kommen Sie nicht immer dazu?" 49

regelmäßig, jeden Tag	0	1
seltener, keine Zeitung	0	2

---

8. "Sehen Sie abends regelmäßig die Tagesnachrichten im Fernsehen oder eher unregelmäßig ?" 50

regelmäßig, jeden Tag	0	1
unregelmäßig, kein Fernseher	0	2

---

9. "Sehen Sie <u>regelmäßig</u> eine politische Sendereihe im Fernsehen ? Wenn ja, welche?" 51

ja	0	1
nein	0	2

(WENN DIE GENANNTE SENDUNG EINE DER FOLGENDEN IST, DANN "JA"-KÄSTCHEN ANKREUZEN !)

Panorama (ARD)
Monitor (ARD)
Report (ARD)
Der Internationale Frühschoppen (ARD)
ZDF-Magazin (ZDF)
Journalisten fragen,Politiker antworten (ZDF)
Bericht aus Bonn (ARD)
Bonner Perspektiven) (ZDF)
Kennzeichen D (ZDF)
Auslandsjournal (ZDF)
Weltspiegel (ARD)
Blickpunkt (ZDF)

10. "Wie würden Sie sich selbst politisch einstufen? Kreuzen Sie bitte an, wie Ihr politisches Interesse ist !" 52

Politisches Interesse

stark | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | schwach

---

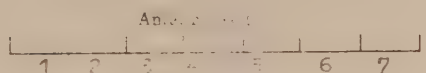
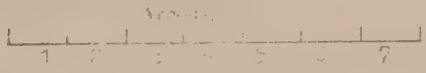
11. "Welche berufliche Tätigkeit üben Sie zur Zeit aus ?" 53

Arbeiter	0	1
Angestellte	0	2
Beamte	0	3
Selbstständige	0	4
Hausfrau	0	5
sonstige	0	6

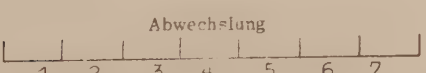
---

12. "Auf der folgenden Seite kreuzen Sie bitte an, was Sie von Ihrer jetzigen beruflichen Tätigkeit halten." 54 bis 66

(WIRD KEINER AUSSERHÄUSLICHEN ERWERBSTÄTIGKEIT NACHGEGANGEN, SO GILT DIES FÜR DIE TÄTIGKEIT "HAUSFRAU")

gut		sehr schlecht	54
hoch		sehr gering	55
		sehr lang	56
		sehr schlecht	57
		sehr wenig	58
		unmodern	59
groß		sehr gering	60
nett		unausstehlich	61
sehr groß		sehr gering	62

Verhältnis zum Vorgesetzten (z.B. Hausfrau, zum Haushaltsvorstand)

eng		distanziert	63
sehr groß		sehr gering	64
		sehr wenig	65
		ungünstig	66

Altersunterschied zum Ehepartner

68 sehr gut sehr schlecht

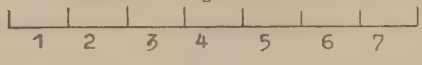
1 2 3 4 5 6 7

Ausübung des erlernten Berufes

69 möglich nicht möglich

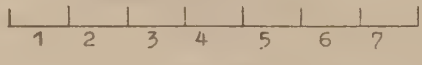
1 2 3 4 5 6 7

Gefühl der Geborgenheit in der Ehe

70 sehr stark  sehr schwach

1 2 3 4 5 6 7

Eigener Bekanntenkreis

71 sehr groß  sehr klein

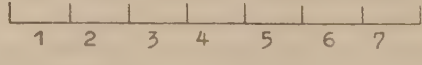
1 2 3 4 5 6 7

Geistige Unabhängigkeit vom Ehepartner

72 sehr groß sehr gering

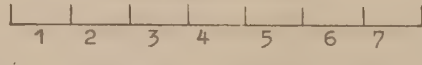
1 2 3 4 5 6 7

Gleichberechtigung im sexuellen Bereich

73 vollkommene  keine

1 2 3 4 5 6 7

Gemeinsame Hobbies

74 sehr viele  sehr wenige

1 2 3 4 5 6 7

Entscheidungen gemeinsam treffen

75 sehr oft selten

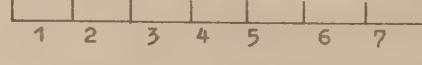
1 2 3 4 5 6 7

Beteiligung des Ehepartners an der Hausarbeit

76 sehr oft selten

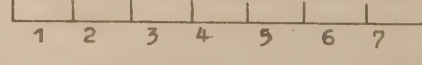
1 2 3 4 5 6 7

Beteiligung am kulturellen Leben außerhalb der Ehe

77 sehr stark  sehr schwach

1 2 3 4 5 6 7

Wirtschaftliche Unabhängigkeit vom Ehepartner

78 sehr stark  sehr schwach

1 2 3 4 5 6 7

13. "Sind Sie ledig oder verheiratet? " 67

ledig	O	1
verheiratet	O	2
sonstiges	O	3

(WENN NICHT VERHEIRATET, INTERVIEW ABBRECHEN !)

14. "In den folgenden Skalen kreuzen Sie bitte an, wie Sie sich in Ihrer Ehe sehen!" 68 bis 78

(SEITE GEGENÜBER VORLEGEN !)

Beginn	KA 2			
				2

15. "Sind Sie Mitglied einer politischen Partei ?" Befragten-Nr. 6

ja	O	1
nein	O	2
Verweigert	O	3

(WENN "NEIN", DANN WEITER MIT FRAGE 17 !)

16. "Auf der folgenden Seite kreuzen Sie bitte an, wie Sie Ihre Mitgliedschaft in Ihrer Partei sehen !" 7 bis 17

Aufstiegschancen innerhalb d. Partei

sehr gut — sehr schlecht 7

1 2 3 4 5 6 7

Ziele und Grundsätze d. Partei

sehr gut — sehr schlecht 8

1 2 3 4 5 6 7

Einflußnahme innerhalb d. Partei

möglich — nicht möglich 9

1 2 3 4 5 6 7

soziale Verantwortung

sehr groß — sehr gering 10

1 2 3 4 5 6 7

Beeinträchtigung d. Familienlebens

sehr gering — sehr stark 11

1 2 3 4 5 6 7

Führungsstil der Partei

erfolgreich — katastrophal 12

1 2 3 4 5 6 7

Persönliche Entfaltung in d. Partei

sehr groß — sehr gering 13

1 2 3 4 5 6 7

Ansehen unter Bekannten

sehr hoch — sehr gering 14

1 2 3 4 5 6 7

Politische Orientierung d. Familie

abweichend — übereinstimmend 15

1 2 3 4 5 6 7

Führungspersonen der Partei

angenehm — unangenehm 16

1 2 3 4 5 6 7

Wirtschaftliche Vorteile durch Mitgliedschaft

sehr groß — sehr gering 17

1 2 3 4 5 6 7

17. "Welcher Religionsgemeinschaft gehören Sie an?" 18

katholisch	0	1
evangelisch	0	2
andere Kirche	0	3
keine Religionsgemeinschaft	0	4

18. "Wieviele Mitglieder umfaßt Ihr Haushalt ?" 19

eine Person	0	1
2 Personen	0	2
3 Personen	0	3
4 Personen	0	4
5 u. mehr Personen	0	5

19. "Mit welchem Abschluß oder mit welcher Klasse haben Sie Ihre Schulzeit beendet?" 20

keine reguläre Schule besucht	0	1
einige Jahre Grundschule	0	2
Grundschule abgeschlossen	0	3
Grundschulabschluß ohne Lehre	0	4
Grundschulabschluß mit Lehre	0	5
Mittlere Reife; Fachschule	0	6
Abitur	0	7
Hochschule ohne Abschluß	0	8
Hochschulabschluß	0	9

20. "Welche berufliche Tätigkeit übt der Haupternährer Ihres Haushaltes aus?" | 21

Arbeiter	un- oder angelernte Arbeiter	0	1
	Facharbeiter oder Meister	0	2
Angestellte	untere und mittlere Angestellte	0	3
	höhere und hohe Angestellte	0	4
Beamte	untere und mittlere Beamte	0	5
	gehobene und höhere Beamte	0	6
Selbständige oder freie Berufe		0	7
Rentner		0	8
sonstige		0	9

21. "Würden Sie bitte angeben, wie hoch das Netto-Einkommen des Hauptverdieners ist!" | 22

unter 300,- DM	0 1	1201-1800,- DM	0 5
301 - 500,- DM	0 2	1801-2500,- DM	0 6
501 - 800,- DM	0 3	2500 u. mehr	0 7
801 -1200,- DM	0 4	keine Antwort	0 8

22. "Welchen Schulabschluß hatte oder hat Ihr Vater?" | 23

keine reguläre Schule besucht	0	1
einige Jahre Grundschule	0	2
Grundschule abgeschlossen	0	3
Grundschulabschluß ohne Lehre	0	4
Grundschulabschluß mit Lehre	0	5
Mittlere Reife; Fachschule	0	6
Abitur	0	7
Hochschule ohne Abschluß	0	8
Hochschulabschluß	0	9

"VIELEN DANK FÜR IHRE GEDULD !"

INTERVIEWERPROTOKOLL

Name des Interviewers: .....

Tag des Interviews: .....

Uhrzeit: von..... bis.....

Interview wurde beim wievielten Besuch durchgeführt?.....

Bemerkungen zum Interviewvorgang:

24

Typ des Befragten:			
	Verbrauchermarktkunde	0	1
	Supermarktkunde	0	2
	Kaufhaus-Kunde	0	3
	Discounter-Kunde	0	4
	Parteimitglied	0	5

Anhang 2: Formelsammlung

1. CHI^2-Kontingenzmaß

$$CHI^2 = \sum_{i=1}^{k} \sum_{j=1}^{m} \frac{(f_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} \quad \text{mit } (k-1)(m-1) \text{ Freiheitsgraden}$$

f = Beobachtungswert
e = Erwartungswert
k = Zeilenanzahl
m = Spaltenanzahl
i = Zeile
j = Spalte

Literatur: Lienert, G. A.: Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik, 1. Bd.; 2. Aufl., (Verlag Anton Hain) Meisenheim am Glan 1973, S. 560 ff.

2. CRAMER'S-Interdependenzmaß

$$\text{CRAMER'S PHI} = \sqrt{\frac{CHI^2}{n}}$$

$$CHI^2 = \sum_{i=1}^{k} \sum_{j=1}^{m} \frac{(f_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

n = Gesamtzahl der Beobachtungen

Literatur: Lienert, G. A.: Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik, 1. Bd., 2. Aufl., (Verlag Anton Hain) Meisenheim am Glan 1973, S. 527 ff.Ferner Kriz, J.: Statistik in den Sozialwissenschaften, Einführung in die kritische Diskussion, (Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH) Reinbek bei Hamburg 1973, S. 230 ff. sowie Clauß, G.; Ebner, H.: Grundlagen der Statistik für Psychologen, Pädagogen, Soziologen, (Verlag Harri Deutsch) Frankfurt am Main-Zürich 1972, S. 255 ff.

3. Rangkorrelationskoeffizient KENDALL'S TAU

$$\text{KENDALL'S TAU} = \frac{S}{S_{MAX.}}$$

S = P - I

P = N(N-1)/2-I

I = N(N-1)/2-P

P = Anzahl der Proversionen, d. h. 'natürliche Ordnung' der Rangwerte

I = Anzahl der Inversionen, d. h. 'unnatürliche Ordnung' der Rangwerte

$S_{MAX.}$ = N(N-1)/2

N = Anzahl der Beobachtungselemente

Literatur: Lienert, G. A.: Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik, 1. Bd., 2. Aufl., (Verlag Anton Hain) Meisenheim am Glan 1973, S. 608 ff.

4. Monotoner Korrelationskoeffizient GAMMA

$$GAMMA = \frac{S+ - S-}{S+ + S-}$$

$$S+ = \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=1}^{m-1} \left(f_{ij} \sum_{k=i+1}^{n} \sum_{l=j+1}^{m} f_{ke} \right)$$

$$S- = \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=1}^{m-1} \left(f_{n+1-ij} \sum_{k=1}^{n-1} \sum_{l=j-1}^{m} f_{ke} \right)$$

n = Zeilenanzahl
m = Spaltenanzahl
f = Beobachtungswert
i = Zeile
j = Spalte

Literatur: Kriz, J.: Statistik in den Sozialwissenschaften, Einführung in die kritische Diskussion, (Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH) Reinbek bei Hamburg 1973, S. 235 ff.

Anhang 3: Tabellenanhang

Tabelle B.1: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße

Altersklasse	Haushaltsgröße								insgesamt	
	2 Pers.		3 Pers.		4 Pers.		5 Pers. u.m.			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45	16	21,6	46	52,9	78	70,3	53	72,6	193	55,9
45 - 60	30	40,5	36	41,4	32	28,8	19	26,0	117	33,9
60 u.m.	28	37,8	5	5,7	1	0,9	1	1,4	35	10,1
insgesamt	74	100,0	87	100,0	111	100,0	73	100,0	345	100,0
in % der Basis	21,4		25,2		32,2		21,2		100,0	

$CHI^2 = 104,24^{ss}$, df = 6
CRAMER'S V = .39
KENDALL'S TAU C = - .36
GAMMA = - .56
LAMBDA = .13

Tabelle B.2: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners

Alters-klasse	Netto-Einkommen des Hauptverdieners												insge-samt	
	301 - 500 DM		501 - 800 DM		801 - 1 200 DM		1 201 - 1 800 DM		1 801 - 2 500 DM		2 501 DM und mehr			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45	1	25,0	1	20,0	14	56,0	55	57,9	55	59,8	41	54,7	167	56,4
45 - 60	2	50,0	2	40,0	5	20,0	32	33,7	33	35,9	32	42,7	106	35,8
60 u.m.	1	25,0	2	40,0	6	24,0	8	8,4	4	4,3	2	2,6	23	7,8
insgesamt	4	100,0	5	100,0	25	100,0	95	100,0	92	100,0	75	100,0	296	100,0
in % der Basis	1,4		1,7		8,4		32,1		31,1		25,3		100,0	

$CHI^2 = 32,75^{ss}$, df = 10
CRAMER'S V = .24
KENDALL'S TAU C = -.06
GAMMA = -.10
LAMBDA = .005

Tabelle B.3: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus

Altersklasse	Eigener Berufsstatus										insgesamt	
	Arbeiter		Angestellte		Beamte		Selbständig		Hausfrau			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45	6	54,5	36	65,5	5	62,5	12	80,0	125	49,0	184	53,5
45 - 60	3	27,3	15	27,3	2	25,0	2	13,3	98	38,4	120	34,9
60 u.m.	2	18,2	4	7,3	1	12,5	1	6,7	32	12,5	40	11,6
insgesamt	11	100,0	55	100,0	8	100,0	15	100,0	255	100,0	344	100,0
in % der Basis	3,2		16,0		2,3		4,4		74,1		100,0	

$CHI^2 = 23,0^{ss}$, df = 8

CRAMER'S V = .18

GAMMA = .46

Tabelle B.4: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers

Altersklasse	Berufsstatus des Haupternährers																insgesamt	
	un- oder angel. Arbeiter		Facharbeiter oder Meister		unterer mittl. Angestellter		o. höherer hoher Angestellter		o. unterer mittlerer Beamter		o. gehobener o. höherer Beamter		Selbst. o. freier Beruf		Rentner			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45	15	83,3	32	78,0	38	54,3	40	63,5	16	51,6	27	71,1	22	55,0	2	4,4	192	55,5
45 - 60	2	11,1	7	17,1	30	42,8	22	34,9	14	45,2	9	23,7	13	32,5	18	40,0	115	33,2
60 u.m.	1	5,6	2	4,9	2	2,9	1	1,6	1	3,2	2	5,3	5	12,5	25	55,6	39	11,3
insgesamt	18	100,0	41	100,0	70	100,0	63	100,0	31	100,0	38	100,0	40	100,0	45	100,0	346	100,0
in % der Basis	5,2		11,8		20,2		18,2		9,0		11,0		11,6		13,0		100,0	

$CHI^2 = 148,09^{ss}$, df = 14

CRAMER'S V = .46

GAMMA = .45

Tabelle B.5: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus

Altersklasse	Eigener Bildungsstatus																		insgesamt	
	keine reg. Schule		einige Jahre Hauptschule		Hauptschule abgeschlossen		Hauptschule ohne Lehre		Hauptschule mit Lehre		Mittlere Reife		Abitur		Hochschule ohne Abschluß		Hochschule mit Abschluß			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45	1	25,0	3	33,3	14	56,0	24	40,0	77	64,2	46	48,4	9	60,0	3	50,0	10	76,9	187	53,9
45 - 60	2	50,0	4	44,4	9	36,0	25	41,7	35	29,2	37	38,9	4	26,7	1	16,7	2	15,4	119	34,3
60 u.m.	1	25,0	2	22,2	2	8,0	11	18,3	8	6,7	12	12,6	2	13,3	2	33,3	1	7,7	41	11,8
insgesamt	4	100,0	9	100,0	25	100,0	60	100,0	120	100,0	95	100,0	15	100,0	6	100,0	13	100,0	347	100,0
in % der Basis	1,2		2,6		7,2		17,3		34,6		27,4		4,3		1,7		3,7		100,0	

$CHI^2 = 20,51^{ns}$, df = 6

CRAMER'S V = .17

GAMMA = -.08

Tabelle B.6: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft

Altersklasse	Parteimitgliedschaft				insgesamt	
	ja		nein			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
30 - 45	38	44,7	155	60,5	193	56,6
45 - 60	31	36,5	82	32,0	113	33,1
60 u. m.	16	18,8	19	7,4	35	10,3
insgesamt	85	100,0	256	100,0	341	100,0
in % der Basis	24,9		75,1		100,0	

$CHI^2 = 11,29^{ss}$, df = 2

CRAMER'S V = .18

GAMMA = -.32

Tabelle B.7: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße

Bildungsstatus des Vaters	Haushaltsgröße								insgesamt	
	2-Pers.-Haushalt		3-Pers.-Haushalt		4-Pers.-Haushalt		5-u.m.-Pers. Haushalt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Hauptschule ohne Lehre und weniger	14	18,9	15	17,2	17	15,3	11	15,1	57	16,5
Hauptschule mit Lehre	41	55,4	45	51,7	60	54,1	45	61,6	191	55,4
Mittlere Reife	10	13,5	18	20,7	19	17,1	10	13,7	57	16,5
Abitur und mehr	9	12,2	9	10,3	15	13,5	7	9,6	40	11,6
insgesamt	74	100,0	87	100,0	111	100,0	73	100,0	345	100,0
in % der Basis	21,4		25,2		32,2		21,2		100,0	

$CHI^2 = 3,68^{ns}$, df = 9

CRAMER'S V = .06

KENDALL'S TAU C = .01

GAMMA = .01

LAMBDA = .01

Tabelle B.8: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der personbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners

Bildungsstatus des Vaters (höchster Abschluß)	Netto-Einkommen des Hauptverdieners										insgesamt	
	bis 800 DM		801 - 1 200 DM		1 201 - 1 800 DM		1 801 - 2 500 DM		2 501 DM u. m.			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Hauptschule ohne Lehre	4	57,1	7	25,0	19	20,2	17	18,5	7	9,3	54	18,2
Hauptschule mit Lehre	1	14,3	18	64,3	59	62,8	54	58,7	34	42,7	166	56,1
Mittlere Reife	1	14,3	1	3,6	12	12,8	16	17,4	18	25,3	48	16,2
Abitur und mehr	1	14,3	2	7,1	4	4,3	5	5,4	16	22,7	28	9,5
insgesamt	7	100,0	28	100,0	94	100,0	92	100,0	75	100,0	296	100,0
in % der Basis		2,4		9,5		31,8		31,1		25,3		100,0

$CHI^2 = 49,00^{ss}$, df = 12

CRAMER'S V = .23

KENDALL'S TAU C = .25

GAMMA = .40

Tabelle B.9: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus

Bildungsstatus des Vaters	Eigener Berufsstatus										insgesamt	
	Arbeiterin		Angestellte		Beamte		Selbständig		Hausfrau			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Hauptschule ohne Lehre	2	18,2	4	7,5	1	12,5	2	11,8	48	18,8	57	16,6
Hauptschule mit Lehre	7	63,6	37	69,8	1	12,5	7	41,2	138	54,1	190	55,2
Mittlere Reife	1	9,1	10	18,9	2	25,0	5	29,4	39	15,3	57	16,6
Abitur und mehr	1	9,1	2	3,8	4	50,0	3	17,6	30	11,8	40	11,6
insgesamt	11	100,0	53	100,0	8	100,0	17	100,0	255	100,0	344	100,0
in % der Basis		3,2		15,4		2,3		4,9		74,1		100,0

$CHI^2 = 26,63^{ss}$, df = 12

CRAMER'S V = .16

GAMMA = -.09

Tabelle B.10: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers

Bildungsstatus des Vaters	Berufsstatus des Haupternährers																				insge-samt	
	un- oder angelernte Arbeiter		Facharbeiter oder Meister		untere oder mittlere Angestellte		höhere oder hohe Angestellte		untere oder mittlere Beamte		gehobene und höhere Beamte		Selbständige oder freie Berufe		Rentner							
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %					abs.	in %
Hauptschule ohne Lehre	6	30,0	11	26,8	10	14,1	6	9,7	6	19,4	3	8,1	5	12,5	11	25,0					58	16,8
Hauptschule mit Lehre	12	60,0	27	65,9	46	64,8	27	43,6	19	61,3	17	45,9	17	42,5	25	56,8					190	54,9
Mittlere Reife	1	0,5	1	2,4	14	19,7	14	22,6	5	3,2	10	27,0	9	22,5	3	6,8					57	16,5
Abitur und mehr	1	0,5	2	4,9	1	1,4	15	24,2	1	3,2	7	18,9	9	22,5	5	11,4					41	11,8
insgesamt	20	100,0	41	100,0	71	100,0	62	100,0	31	100,0	37	100,0	40	100,0	44	100,0					346	100,0
in % der Basis	5,8		11,8		20,5		17,9		9,0		10,7		11,6		12,7						100,0	

$CHI^2 = 62,88^{ss}$, df = 21

CRAMER'S V = .25

GAMMA = .20

Tabelle B.11: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus

Bildungsstatus des Vaters	Eigener Bildungsstatus								insge-samt	
	Hauptschule ohne Lehre und weniger		Hauptschule mit Lehre		Mittlere Reife		Abitur und mehr			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Hauptschule ohne Lehre und weniger	30	33,7	17	13,5	9	9,2	2	5,9	58	16,7
Hauptschule mit Lehre	51	57,3	91	72,2	46	46,9	3	8,8	191	55,0
Mittlere Reife	6	6,7	16	12,7	27	27,6	8	23,5	57	16,4
Abitur und mehr	2	2,2	2	1,6	16	16,3	21	61,8	41	11,8
insgesamt	89	100,0	126	100,0	98	100,0	34	100,0	347	100,0
in % der Basis	25,6		36,3		28,2		9,8		100,0	

$CHI^2 = 149,18^{ss}$, df = 9

CRAMER'S V = .38

KENDALL'S TAU B = .44

GAMMA = .62

LAMBDA = .19

Tabelle B.12: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft

Bildungsstatus des Vaters	Parteimitgliedschaft				insgesamt	
	ja		nein			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Hauptschule ohne Lehre und weniger	20	23,5	37	14,5	57	16,7
Hauptschule mit Lehre	49	57,6	138	53,9	187	54,8
Mittlere Reife	8	9,4	48	18,8	56	16,4
Abitur und mehr	8	9,4	33	12,9	41	12,0
insgesamt	85	100,0	256	100,0	341	100,0
in % der Basis	24,9		75,1		100,0	

$CHI^2 = 7,34^{ns}$, df = 3

CRAMER'S V = .15

GAMMA = .27

Tabelle B.13: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße

Religionszugehörigkeit	Haushaltsgröße								insgesamt	
	2-Pers.-Haushalt		3-Pers.-Haushalt		4-Pers.-Haushalt		5 u.m.-Pers.-Haushalt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
katholisch	39	55,7	43	50,6	53	50,5	41	57,7	176	53,2
evangelisch	31	44,3	42	49,4	52	49,5	30	42,3	155	46,8
insgesamt	70	100,0	85	100,0	105	100,0	71	100,0	331	100,0
in % der Basis	21,1		25,7		31,7		21,5		100,0	

$CHI^2 = 1,31^{ns}$, df = 3

CRAMER'S V = .06

GAMMA = -.02

Tabelle B.14: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners

Religionszugehörigkeit	Netto-Einkommen des Hauptverdieners												insgesamt	
	301 - 500 DM		501 - 800 DM		801 - 1 200 DM		1 201 - 1 800 DM		1 801 - 2 500 DM		2 500 u.m. DM			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
katholisch	3	60,0	2	40,0	13	52,0	54	58,7	45	50,6	36	52,2	153	53,7
evangelisch	2	40,0	3	60,0	12	48,0	38	41,3	44	49,4	33	47,8	132	46,3
insgesamt	5	100,0	5	100,0	25	100,0	92	100,0	89	100,0	69	100,0	285	100,0
in % der Basis	1,8		1,8		8,7		32,3		31,2		24,2		100,0	

$CHI^2 = 7,04^{ns}$, df = 5

CRAMER'S V = .16

GAMMA = .03

Tabelle B.15: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus

Religionszugehörigkeit	Eigener Berufsstatus										insgesamt	
	Arbeiterin		Angestellte		Beamte		Selbständig		Hausfrau			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
katholisch	7	70,0	27	50,9	5	62,5	6	46,2	132	53,7	177	53,6
evangelisch	3	30,0	26	49,1	3	37,5	7	53,8	114	46,3	153	46,4
insgesamt	10	100,0	53	100,0	8	100,0	13	100,0	246	100,0	330	100,0
in % der Basis	3,0		16,1		2,4		3,9		74,5		100,0	

$CHI^2 = 1,78^{ns}$, df = 4

CRAMER'S V = .07

GAMMA = .01

eilc B.16: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers

eligionszu-ehörigkeit	Berufsstatus des Haupternährers																insge-samt	
	un- oder angelernte Arbeiter		Facharbeiter oder Meister		untere oder mittlere Angestellte		höhere oder hohe Angestellte		untere oder mittlere Beamte		gehobene und höhere Beamte		Selbständige oder freie Berufe		Rentner			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
atholisch	14	82,4	20	50,0	32	47,1	26	44,1	17	54,8	22	59,5	20	55,6	25	56,8	176	53,0
vangelisch	3	17,6	20	50,0	36	52,9	33	55,9	14	45,2	15	40,5	16	44,4	19	43,2	156	47,0
nsgesamt	17	100,0	40	100,0	68	100,0	59	100,0	31	100,0	37	100,0	36	100,0	44	100,0	332	100,0
n % der Basis	5,1		12,0		20,5		17,8		9,3		11,1		10,8		13,3		100,0	

$\chi^2 = 9{,}90^{ns}$, df = 7

AMER'S V = .17

MA = -.02

Tabelle B.17: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus

Religionszugehörigkeit	Eigener Bildungsstatus								insgesamt	
	Hauptschule ohne Lehre und weniger		Hauptschule mit Lehre		Mittlere Reife		Abitur und mehr			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
katholisch	51	58,6	67	56,3	43	45,7	16	48,5	177	53,2
evangelisch	36	41,4	52	43,7	51	54,3	17	51,5	156	46,8
insgesamt	87	100,0	119	100,0	94	100,0	33	100,0	333	100,0
in % der Basis	26,1		35,7		28,2		9,9		100,0	

$CHI^2 = 3,88^{ns}$, df = 3

CRAMER'S V = .11

GAMMA = .15

Tabelle B.18: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft

Religionszugehörigkeit	Parteimitgliedschaft				insgesamt	
	ja		nein			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
katholisch	49	59,8	124	50,6	173	52,9
evangelisch	33	40,2	121	49,4	154	47,1
insgesamt	82	100,0	245	100,0	327	100,0
in % der Basis	25,1		74,9		100,0	

$CHI^2 = 1,71^{ns}$, df = 1

PHI = .08

GAMMA = .18

Tabelle B.19: Die Ausprägung des Identifikationsgrades mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf (n = 347)

Korrelationskoeffizient (r)	Anzahl	
	absolut	in %
-1.0 - (-.90)	-	-
-.90 - (-.80)	-	-
-.80 - (-.70)	-	-
-.70 - (-.60)	1	0,3
-.60 - (-.50)	6	1,7
-.50 - (-.40)	5	1,4
-.40 - (-.30)	18	5,2
-.30 - (-.20)	18	5,2
-.20 - (-.10)	35	10,1
-.10 - (±. 0)	37	10,7
±. 0 - .10	37	10,7
.10 - .20	36	10,4
.20 - .30	42	12,1
.30 - .40	26	7,5
.40 - .50	28	8,1
.50 - .60	26	7,5
.60 - .70	16	4,6
.70 - .80	7	2,0
.80 - .90	6	1,7
.90 - 1.0	3	0,9
Total	347	100,0

Tabelle B.20: Die Ausprägung des Identifikationsgrades mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau (n = 347)

Korrelationskoeffizient (r)	Anzahl	
	absolut	in %
-1.0 - (-.90)	-	-
-.90 - (-.80)	-	-
-.80 - (-.70)	-	-
-.70 - (-.60)	1	0,3
-.60 - (-.50)	2	0,6
-.50 - (-.40)	3	0,9
-.40 - (-.30)	12	3,5
-.30 - (-.20)	12	3,5
-.20 - (-.10)	23	6,6
-.10 - (±. 0)	20	5,8
±. 0 - .10	21	6,1
.10 - .20	21	6,1
.20 - .30	40	11,5
.30 - .40	33	9,5
.40 - .50	39	11,2
.50 - .60	41	11,8
.60 - .70	27	7,8
.70 - .80	29	8,4
.80 - .90	16	4,6
.90 - 1.0	7	2,0
Total	347	100,0

Tabelle B.21: Die Ausprägung des Identifikationsgrades mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei (n = 85)

Korrelationskoeffizient (r)	Anzahl	
	absolut	in %
-1.0 - (-.90)	-	-
-.90 - (-.80)	-	-
-.80 - (-.70)	-	-
-.70 - (-.60)	-	-
-.60 - (-.50)	-	-
-.50 - (-.40)	-	-
-.40 - (-.30)	-	-
-.30 - (-.20)	1	1,2
-.20 - (-.10)	-	-
-.10 - (±. 0)	6	7,1
±. 0 - .10	1	1,2
.10 - .20	3	3,5
.20 - .30	6	7,1
.30 - .40	8	9,4
.40 - .50	15	17,6
.50 - .60	17	20,0
.60 - .70	11	12,9
.70 - .80	8	9,4
.80 - .90	4	4,7
.90 - 1.0	5	5,9
Total	85	100,0

Tabelle B.22: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf

Alter	Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf									
	sehr niedrig (r ≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45 Jahre	14	46,7	87	53,4	56	58,3	36	62,1	193	55,6
45 - 60 Jahre	11	36,7	59	36,2	32	33,3	17	29,3	119	34,3
60 - 65 Jahre	3	10,0	15	9,2	3	3,1	4	6,9	25	7,2
65 u.m. Jahre	2	6,7	2	1,2	5	5,2	1	1,7	10	2,9
insgesamt	30	100,0	163	100,0	96	100,0	58	100,0	347	100,0
in % der Basis	8,6		47,0		27,7		16,7		100,0	

CHI^2 über alle = $10,37^{ns}$; df = 9

CRAMER'S V = .10

KENDALL'S TAU B = $-.08^{s}$

CHI^2 über "sehr niedrig"/"hoch" = $2,81^{ns}$; df = 3

CRAMER'S V = .18

KENDALL'S TAU C = $-.16^{s}$

GAMMA = -.29

LAMBDA = .03

Tabelle B.23: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Alter	Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau									
	sehr niedrig (r ≤ -.30)		niedrig (-.30 < r ≤ .20)		mittel (.20 < r ≤ .50)		hoch (.50 < r ≤ 1.0)		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45 Jahre	7	38,9	50	51,5	70	62,5	66	55,0	193	55,6
45 - 60 Jahre	9	50,0	34	35,1	31	27,1	44	36,7	118	34,0
60 - 65 Jahre	1	5,6	10	10,3	8	7,1	6	5,0	25	7,2
65 u.m. Jahre	1	5,6	3	3,1	3	2,7	4	3,3	11	3,2
insgesamt	18	100,0	97	100,0	112	100,0	120	100,0	347	100,0
in % der Basis	5,2		28,0		32,3		34,6		100,0	

CHI^2 über alle = $8,98^{ns}$; df = 9

CRAMER'S V = .09

KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$

CHI^2 über "sehr niedrig"/"hoch" = $2,80^{ns}$; df = 3

CRAMER'S V = .14

KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$

GAMMA = -.23

LAMBDA = .00

Tabelle B.24: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei

Alter	Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied						insgesamt	
	niedrig (r ≤ -.20)		mittel (≤.20<r≤.50)		hoch (.30<r≤1.0)			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45 Jahre	5	45,5	14	48,3	19	42,2	38	44,7
45 - 60 Jahre	3	27,3	11	37,9	17	37,8	31	36,5
60 - 65 Jahre	2	18,2	2	6,9	5	11,1	9	10,6
65 u.m. Jahre	1	9,1	2	6,9	4	8,9	7	8,2
insgesamt	11	100,0	29	100,0	45	100,0	85	100,0
in % der Basis	12,9		34,1		52,9		100,0	

CHI^2 über alle = $1,52^{ns}$; df = 6
CRAMER'S V = .09
KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$

CHI^2 über "niedrig"/"hoch" = $0,65^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .11
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$
GAMMA = -.01
LAMBDA = .00

Tabelle B.25: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf

Bildungsstatus des Vaters	Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf: sehr niedrig (r ≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
keine reg. Schule besucht	-	-	-	-	1	1,0	-	-	1	0,3
einige Jahre Hauptschule	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hauptschule abgeschlossen	5	16,7	16	9,8	13	13,5	6	10,3	40	11,5
Hauptschule ohne Lehre	-	-	8	4,9	5	5,2	4	6,9	17	4,9
Hauptschule mit Lehre	19	63,3	93	57,1	48	50,0	31	53,4	191	55,0
Mittlere Reife	3	10,0	29	17,8	16	16,7	9	15,5	57	16,4
Abitur	2	6,7	10	6,1	5	5,2	3	5,2	20	5,8
Hochschule ohne Abschluß	-	-	1	0,6	2	2,1	-	-	3	0,9
Hochschulabschluß	1	3,3	6	3,7	6	6,3	5	8,6	18	5,2
insgesamt	30	100,0	163	100,0	96	100,0	58	100,0	347	100,0
in % der Basis	8,6		47,0		27,7		16,7		100,0	

CHI^2 über "keine reg. Schule besucht", "einige Jahre Hauptschule", "Hauptschule abgeschlossen", "Hauptschule ohne Lehre","Hauptschule mit Lehre","Mittlere Reife","Abitur", "Hochschule ohne Abschluß", "Hochschulabschluß" = $3,66^{ns}$, df = 9; CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU B = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über "Hauptschule abgeschlossen" = $1,71^{ns}$, df = 3;CRAMER'S V = .07; GAMMA = -.01

CHI^2 über "Hauptschule mit Lehre" = $2,15^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $-.07^{ns}$; GAMMA = -.11

CHI^2 über "Mittlere Reife" = $1,16^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über "Abitur" = $0,18^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .02; KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.08

CHI^2 über "Hochschulabschluß" = $2,57^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .29

Tabelle B.26: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Bildungsstatus des Vaters	Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau: sehr niedrig (r ≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
keine reg. Schule besucht	-	-	-	-	-	-	1	0,8	1	0,3
einige Jahre Hauptschule	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hauptschule abgeschlossen	2	11,1	12	12,4	18	16,1	8	6,7	40	11,5
Hauptschule ohne Lehre	1	5,6	6	6,2	5	4,5	5	4,2	17	4,9
Hauptschule mit Lehre	9	50,0	53	54,6	61	54,5	68	56,7	191	55,0
Mittlere Reife	4	22,2	12	12,4	18	16,1	23	19,2	57	16,4
Abitur	1	5,6	7	7,2	5	4,5	7	5,8	20	5,8
Hochschule ohne Abschluß	-	-	-	-	1	0,9	2	1,7	3	0,9
Hochschulabschluß	1	5,6	7	7,2	4	3,6	6	5,0	18	5,2
insgesamt	18	100,0	97	100,0	112	100,0	120	100,0	347	100,0
in % der Basis	5,2		28,0		32,3		34,6		100,0	

CHI^2 über "Hauptschule abgeschlossen" = $5,12^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$

CHI^2 über "Hauptschule ohne Lehre" = $0,54^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .04; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.13

CHI^2 über "Hauptschule mit Lehre" = $0,33^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .03; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "Mittlere Reife" = $2,27^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .11

CHI^2 über "Abitur" = $0,73^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .05; KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.08

CHI^2 über "Hochschulabschluß" = $1,42^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "keine reg. Schule", "einige Jahre Hauptschule", "Hauptschule abgeschlossen", "Hauptschule ohne Lehre","Hauptschule mit Lehre","Mittlere Reife", "Abitur", "Hochschule ohne Abschluß", "Hochschulabschluß" = $6,46^{ns}$, df = 9;
CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .07

Tabelle B.27: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied

Bildungsstatus des Vaters	Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied						insgesamt	
	niedrig (r ≤ -.20)		mittel (≤ .20 < r ≤ .50)		hoch (.50 < r ≤ 1.0)			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
keine reg. Schule besucht	-	-	-	-	-	-	-	-
einige Jahre Hauptschule	-	-	-	-	-	-	-	-
Hauptschule abgeschlossen	-	-	3	10,3	6	13,3	9	10,6
Hauptschule ohne Lehre	2	18,2	6	20,7	3	6,7	11	12,9
Hauptschule mit Lehre	6	54,5	14	48,3	29	64,4	49	57,6
Mittlere Reife	2	18,2	2	6,9	4	8,9	8	9,4
Abitur	-	-	3	10,3	1	2,2	4	4,7
Hochschule ohne Abschluß	-	-	-	-	-	-	-	-
Hochschulabschluß	1	9,1	1	3,4	2	4,4	4	4,7
insgesamt	11	100,0	29	100,0	45	100,0	85	100,0
in % der Basis	12,9		34,1		52,9		100,0	

CHI^2 über "Hauptschule ohne Lehre" = $3,39^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $-.13^{s}$; GAMMA = -.44

CHI^2 über "Hauptschule mit Lehre" = $1,94^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $.13^{s}$; GAMMA = .23

CHI^2 über "Mittlere Reife" = $1,22^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Hochschulabschluß" = $1,42^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "keine reg. Schule"; "Einige Jahre Hauptschule", "Hauptschule abgeschlossen", "Hauptschule ohne Lehre","Hauptschule mit Lehre" "Mittlere Reife", "Abitur", "Hochschule ohne Abschluß", "Hochschulabschluß" = $4,55^{ns}$; df = 6;
CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.03

Tabelle B.28: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf

Religionszugehörigkeit	Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf								insgesamt	
	sehr niedrig (r≤-.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
katholisch	14	46,7	90	55,2	46	47,9	27	46,6	177	51,0
evangelisch	16	53,3	66	40,5	46	47,9	28	48,3	156	45,0
andere Kirche	-	-	2	1,2	1	1,0	-	-	3	0,9
keine Religionsgemeinschaft	-	-	5	3,1	3	3,1	3	5,3	11	3,2
insgesamt	30	100,0	163	100,0	96	100,0	58	100,0	347	100,0
in % der Basis	8,6		47,0		27,7		16,7		100,0	

CHI^2 über "katholisch"/"evangelisch" = $2,53^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .09
KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .07

CHI^2 über "katholisch" = $2,21^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.08

CHI^2 über "evangelisch" = $2,76^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .05

Tabelle B.29: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Religionszugehörigkeit	Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau								insgesamt	
	sehr niedrig (r ≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
katholisch	10	55,6	53	54,6	48	42,9	66	55,0	177	51,0
evangelisch	8	44,4	41	42,3	56	50,0	51	42,5	156	45,0
andere Kirche	-	-	2	2,1	-	-	1	0,8	3	0,9
keine Religionsgemeinschaft	-	-	1	1,0	8	7,1	2	1,7	11	3,2
insgesamt	18	100,0	97	100,0	112	100,0	120	100,0	347	100,0
in % der Basis	5,2		28,0		32,3		34,7		100,0	

CHI^2 über "katholisch"/"evangelisch" = $2,98^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .09
KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.01

CHI^2 über "katholisch" = $4,40^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "evangelisch" = $1,73^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.01

Tabelle B.30: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied

Religionszugehörigkeit	Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied: niedrig (r ≤ -.20)		mittel (≤ .20 < r ≤ .50)		hoch (.50 < r ≤ 1.0)		insgesamt	
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
katholisch	6	54,5	21	72,4	22	48,9	49	57,6
evangelisch	4	36,4	8	27,6	21	46,7	33	38,8
andere Kirche	-	-	-	-	-	-	-	-
keine Religionsgemeinschaft	1	9,1	-	-	2	4,4	3	3,5
insgesamt	11	100,0	29	100,0	45	100,0	85	100,0
in % der Basis	12,9		34,1		52,9		100,0	

CHI^2 über "katholisch"/"evangelisch" = $3,31^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .19
KENDALL'S TAU C = $.15^{s}$; GAMMA = .25

CHI^2 über "katholisch" = $4,05^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .22; KENDALL'S TAU C = $-.15^{s}$; GAMMA = -.26

CHI^2 über "evangelisch" = $2,74^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .18; KENDALL'S TAU C = $.15^{s}$; GAMMA = .27

CHI^2 über "katholisch","evangelisch", keine Religionsgemeinschaft"/"niedrig", "hoch" = $0,62^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .05

Tabelle B. 31: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf

Haushaltsgröße	Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf									
	sehr niedrig (r≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
2 Personen	6	20,0	31	19,0	21	21,9	16	27,6	74	21,4
3 Personen	10	33,3	46	28,2	17	17,7	14	24,1	87	25,2
4 Personen	10	33,3	55	33,7	32	33,3	14	24,1	111	32,2
5 u.m.Personen	4	13,3	30	18,4	25	26,0	14	24,1	73	21,2
insgesamt	30	100,0	162	100,0	95	100,0	58	100,0	345	100,0
in % der Basis		8,7		47,0		27,5		16,8		100,0

CHI^2 über alle = $9,19^{ns}$; df = 9
CRAMER'S V = .09
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; Gamma = .03
CHI^2 über "sehr niedrig"/"hoch" = $2,81^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .18
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .03

Tabelle B.32: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Haushaltsgröße	Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau									
	sehr niedrig (r ≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
2 Personen	5	27,8	22	22,9	22	19,8	25	20,8	74	21,4
3 Personen	8	44,4	24	25,0	27	24,3	28	23,3	87	25,2
4 Personen	4	22,2	30	31,3	40	36,0	37	30,8	111	32,2
5 u.m. Personen	1	5,6	20	20,8	22	19,8	30	25,0	73	21,2
insgesamt	18	100,0	96	100,0	111	100,0	120	100,0	345	100,0
in % der Basis		5,2		27,8		32,2		34,8		100,0

CHI^2 über alle = $7,60^{ns}$; df = 9
CRAMER'S V = .09
KENDALL'S TAU B = $.07^{s}$; GAMMA = .09
CHI^2 über "sehr niedrig"/"hoch" = $6,05^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .21
KENDALL'S TAU C = $.13^{ss}$; GAMMA = .39

Tabelle B.33: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied

Haushaltsgröße	Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied						insgesamt	
	niedrig (r ≤ -.20)		mittel (≤ .20 < r ≤ .50)		hoch (.50< r ≤ 1.0)			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
2 Personen	4	36,4	8	27,6	11	25,0	23	27,4
3 Personen	1	9,1	7	24,1	13	29,5	21	25,0
4 Personen	4	36,4	6	20,7	15	34,1	25	29,8
5 u.m.Personen	2	18,2	8	27,6	5	11,4	15	17,9
insgesamt	11	100,0	29	100,0	44	100,0	84	100,0
in % der Basis	13,1		34,5		52,4		100,0	

CHI^2 über alle = $5,72^{ns}$; df = 6
CRAMER'S V = .18
KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.06
CHI^2 über "niedrig"/"hoch" = $2,48^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .21
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.07

Tabelle B.34: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf

Netto-Einkommen	Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf								insgesamt	
	sehr niedrig (r ≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤.50)			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
bis 1 200 DM	5	18,5	14	10,2	7	8,9	8	15,1	34	11,5
1 201 - 1 800 DM	8	29,6	51	37,2	21	26,6	15	28,3	95	32,1
1 801 - 2 500 DM	7	25,9	41	29,9	29	36,7	15	28,3	92	31,1
2 501 DM u.m.	7	25,9	31	22,6	22	27,8	15	28,3	75	25,3
insgesamt	27	100,0	137	100,0	79	100,0	53	100,0	296	100,0
in % der Basis	9,1		46,3		26,7		17,9		100,0	

CHI^2 über alle = $6,60^{ns}$; df = 9
CRAMER'S V = .09
KENDALL'S TAU B = $.05^{ns}$
GAMMA = .08

Tabelle B.35: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Netto-Einkommen	Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau								insgesamt	
	sehr niedrig (r≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤.50)			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
bis 1 200 DM	2	13,3	18	21,4	9	9,8	5	4,8	34	11,5
1 201 - 1 800 DM	5	33,3	25	29,8	33	35,9	32	30,5	95	32,1
1 801 - 2 500 DM	4	26,7	29	34,5	25	27,2	34	32,4	92	31,1
2 501 DM u.m.	4	26,7	12	14,3	25	27,2	34	32,2	75	25,3
insgesamt	15	100,0	84	100,0	92	100,0	105	100,0	296	100,0
in % der Basis	5,1		28,4		31,1		35,5		100,0	

CHI^2 über alle* = $19,44^{s}$; df = 9

CRAMER'S V = .15

KENDALL'S TAU B = $.16^{ss}$

GAMMA = .22

Tabelle B. 36: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied

Netto-Einkommen	Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied						insgesamt	
	niedrig (r≤ -.20)		mittel (-.20 < r≤ .50)		hoch (.50 < r ≤1.0)			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
bis 1 200 DM	3	21,4	4	16,7	6	14,7	13	16,3
1 201 - 1 800 DM	3	21,4	7	29,2	11	26,2	21	26,3
1 801 - 2 500 DM	5	35,7	6	25,0	15	35,7	26	32,5
2 501 DM u.m.	3	21,4	7	29,2	10	23,8	20	25,0
insgesamt	14	100,0	24	100,0	42	100,0	80	100,0
in % der Basis	17,5		30,0		52,5		100,0	

CHI^2 über alle = $1,39^{ns}$; df = 6

CRAMER'S V = .09

KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .05

Tabelle B.37: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf

Eigener Berufsstatus	Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf								insgesamt	
	sehr niedrig (r≤-.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Arbeiterin	-	-	6	3,7	2	2,1	3	5,3	11	3,2
Angestellte	1	3,4	21	12,9	20	21,1	13	22,8	55	16,0
Beamte	-	-	5	3,1	1	1,1	2	3,5	8	2,3
Selbständig	-	-	5	3,1	6	6,3	4	7,0	15	4,4
Hausfrau	28	96,6	126	77,3	66	69,5	35	61,4	255	74,1
insgesamt	29	100,0	163	100,0	95	100,0	57	100,0	344	100,0
in % der Basis	8,4		47,4		27,6		16,6		100,0	

CHI^2 über "Angestellte" = $8,26^{S}$; df = 3
CRAMER'S V = .15
KENDALL'S TAU C = $.12^{SS}$
GAMMA = .32

CHI^2 über "Hausfrau" = $13,53^{SS}$; df = 3
CRAMER'S V = .20
KENDALL'S TAU C = $-.18^{SS}$
GAMMA = -.34

Tabelle 3.38: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Eigener Berufsstatus	Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau									
	sehr niedrig (r≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Arbeiterin	1	5,6	2	2,1	5	4,5	3	2,5	11	3,2
Angestellte	4	22,2	17	17,7	17	15,2	17	14,4	55	16,0
Beamte	1	5,6	5	5,2	1	0,9	1	0,8	8	2,3
Selbständig	1	5,6	4	4,2	5	4,5	5	4,2	15	4,4
Hausfrau	11	61,1	68	70,8	84	75,0	92	78,0	255	74,1
insgesamt	18	100,0	96	100,0	112	100,0	118	100,0	344	100,0
in % der Basis	5,2		27,6		32,6		34,3		100,0	

CHI^2 über alle = $9,46^{ns}$; df = 12
CRAMER'S V = .10
KENDALL'S TAU C = .05
GAMMA = .13

CHI^2 über "Arbeiterin" = $1,51^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .07
KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "Angestellte" = $1,05^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .05
KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "Beamte" = $6,49^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .14
KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.59

CHI^2 über "Selbständig" = $0,09^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .02
KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.02

CHI^2 über "Hausfrau" = $2,74^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .09
KENDALL'S TAU C = $.08^{s}$; GAMMA = .14

Tabelle B.39: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied

Eigener Berufsstatus	Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied						insgesamt	
	niedrig ($r \leq -.20$)		mittel ($-.20 < r \leq .50$)		hoch ($.50 < r \leq 1.0$)			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Arbeiterin	-	-	1	3,4	2	4,4	3	3,5
Angestellte	2	18,2	3	10,3	8	17,8	13	15,3
Beamte	-	-	2	6,9	1	2,2	3	3,5
Selbständig	1	9,1	-	-	1	2,2	2	2,4
Hausfrau	8	72,7	23	79,3	33	73,3	64	75,3
insgesamt	11	100,0	29	100,0	45	100,0	85	100,0
in % der Basis	12,9		34,1		52,9		100,0	

CHI^2 über "Angestellte" = $0,83^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .10
KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$
GAMMA = .13

CHI^2 über "Hausfrau" = $0,38^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .07
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$
GAMMA = -.07

Tabelle B.40: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf

Berufsstatus des Haupternährers	Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf									
	sehr niedrig (r≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
un- oder angelernter Arbeiter	-	-	10	6,1	5	5,3	3	5,2	18	5,2
Facharbeiter oder Meister	4	13,3	19	11,7	10	10,5	8	13,8	41	11,9
unterer oder mittlerer Angestellter	9	30,0	36	22,1	15	15,8	10	17,2	70	20,2
höherer oder hoher Angestellter	4	13,3	25	15,3	20	21,1	14	24,1	63	18,2
unterer oder mittlerer Beamte	2	6,7	19	11,7	7	7,4	3	5,2	31	9,0
gehobene oder höhere Beamte	4	13,3	19	11,7	8	8,4	7	12,1	38	11,0
Selbständig oder freier Beruf	3	10,0	16	9,8	17	17,9	4	6,9	40	11,6
Rentner	4	13,3	19	11,7	13	13,7	9	15,5	45	13,0
insgesamt	30	100,0	163	100,0	95	100,0	58	100,0	346	100,0
in % der Basis	8,7		47,1		27,5		16,8		100,0	

CHI^2 über "Facharbeiter oder Meister" = $0,27^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .03; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "unterer oder mittlerer Angestellter" = $2,84^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $-.09^{s}$; GAMMA = -.17

CHI^2 über "höherer oder hoher Angestellter" = $4,81^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .14; KENDALL'S TAU C = $.12^{ss}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "unterer oder mittlerer Beamte" = $2,54^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.16

CHI^2 über "gehobener oder höherer Beamte" = $0,46^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .04; KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.04

CHI^2 über "Selbständig oder freier Beruf" = $5,35^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "Rentner" = $0,61^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .04; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .08

Tabelle B.41: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Berufsstatus des Haupternährers	Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau: sehr niedrig (r ≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
un- oder angelernter Arbeiter	1	5,9	10	10,3	3	3,6	3	2,5	17	4,9
Facharbeiter oder Meister	-	-	13	13,4	12	10,7	16	13,3	41	11,9
unterer oder mittlerer Angestellter	3	17,6	15	15,5	27	24,1	25	20,8	70	20,2
höherer oder hoher Angestellter	4	23,5	13	13,4	24	21,4	22	18,3	63	18,2
unterer oder mittlerer Beamte	2	11,8	10	10,3	9	8,0	10	8,3	31	9,0
gehobener oder höherer Beamte	3	17,6	7	7,2	10	8,9	18	15,0	38	11,0
Selbständig oder freier Beruf	2	11,8	14	14,4	11	9,8	13	10,8	40	11,6
Rentner	2	11,8	15	15,5	15	13,4	13	10,8	45	13,0
insgesamt	17	100,0	97	100,0	112	100,0	120	100,0	346	100,0
in % der Basis	4,9		28,0		32,4		34,7		100,0	

CHI^2 über "un- oder angelernter Arbeiter" = $7,54^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $-.06^{s}$; GAMMA = -.43

CHI^2 über "unterer oder mittlerer Angestellter" = $1,80^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "höherer oder hoher Angestellter" = $1,94^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über "unterer oder mittlerer Beamte" = $0,97^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "gehobener oder höherer Beamte" = $3,94^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $.06^{ns}$; GAMMA = .16

CHI^2 über "Selbständig oder freier Beruf" = $1,18^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über "Rentner" = $1,09^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.10

Tabelle B.42: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied

Berufsstatus des Haupternährers	Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied						insgesamt	
	niedrig ($r \leq -.20$)		mittel ($-.20 < r \leq .50$)		hoch ($.50 < r \leq 1.0$)			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
un- oder angelernter Arbeiter	-	-	2	6,9	1	2,2	3	3,5
Facharbeiter oder Meister	2	18,2	4	13,8	4	8,9	10	11,8
unterer oder mittlerer Angestellter	4	36,4	2	6,9	15	33,3	21	24,7
höherer oder hoher Angestellter	-	-	6	20,7	6	13,3	12	14,1
unterer oder mittlerer Beamte	-	-	2	6,9	2	4,4	4	4,7
gehobener oder hoher Beamte	1	9,1	4	13,8	4	8,9	9	10,6
Selbständig oder freier Beruf	-	-	2	6,9	4	8,9	6	7,1
Rentner	4	36,4	7	24,1	9	20,0	20	23,5
insgesamt	11	100,0	29	100,0	45	100,0	85	100,0
in % der Basis	12,9		34,1		52,9		100,0	

CHI^2 über "Facharbeiter oder Meister" = $1,25^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $-.11^{ns}$; GAMMA = -.32

CHI^2 über "unterer oder mittlerer Angestellter" = $8,91^{s}$; df = 2
CRAMER'S V = .39; KENDALL'S TAU C = $.17^{s}$; GAMMA = .30

CHI^2 über "gehobener oder hoher Beamte" = $0,54^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.16

CHI^2 über "Rentner" = $1,32^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $-.10^{ns}$; GAMMA = -.22

Tabelle B.43: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf

Eigener Bildungs-status	Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf								insgesamt	
	sehr niedrig (r ≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
keine reg. Schule besucht	-	-	-	-	1	1,0	-	-	1	0,3
einige Jahre Hauptschule	1	3,3	-	-	-	-	-	-	1	0,3
Hauptschule abgeschlossen	1	3,3	14	8,6	7	7,3	3	5,2	25	7,2
Hauptschule ohne Lehre	9	30,0	31	19,0	14	14,6	8	13,8	62	17,2
Hauptschule mit Lehre	11	36,7	64	39,3	32	33,3	19	32,8	126	36,3
Mittlere Reife	7	23,3	37	22,7	32	33,3	22	37,9	98	28,2
Abitur	1	3,3	10	6,1	4	4,2	3	5,2	18	5,2
Hochschule ohne Abschluß	-	-	1	0,6	2	2,1	1	1,7	4	1,2
Hochschulab-schluß	-	-	6	3,7	4	4,2	2	3,4	12	3,5
insgesamt	30	100,0	163	100,0	96	100,0	58	100,0	347	100,0
in % der Basis	8,6		47,0		27,7		16,7		100,0	

CHI^2 über "keine reg. Schule", "einige Jahre Hauptschule", "Hauptschule abgeschlossen", "Hauptschule ohne Lehre"/"Hauptschule mit Lehre"/"Mittlere Reife"/"Abitur", "Hochschule ohne Abschluß", "Hochschulabschluß"/ = $10,02^{ns}$; df = 9
CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU B = $.12^{ss}$; GAMMA = .17

CHI^2 über "Hauptschule abgeschlossen" = $.09^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .02; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "Hauptschule ohne Lehre" = $4,52^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.21

CHI^2 über "Hauptschule mit Lehre" = $1,30^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über "Mittlere Reife" = $6,74^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .14; KENDALL'S TAU C = $.13^{ss}$; GAMMA = .23

CHI^2 über "Abitur" = $0,71^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .05; KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.04

Tabelle B.44: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Eigener Bildungsstatus	Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau: sehr niedrig (r≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
keine reg. Schule besucht	-	-	-	-	-	-	1	0,8	1	0,3
einige Jahre Hauptschule	-	-	-	-	1	0,9	-	-	1	0,3
Hauptschule abgeschlossen	1	5,6	7	7,2	8	7,1	9	7,5	25	7,2
Hauptschule ohne Lehre	4	22,2	21	21,6	17	15,2	20	16,7	62	17,9
Hauptschule mit Lehre	6	33,3	35	36,1	41	36,6	44	36,7	126	36,3
Mittlere Reife	4	22,2	26	26,8	33	29,5	35	29,2	98	28,2
Abitur	2	11,1	3	3,1	7	6,3	6	5,0	18	5,2
Hochschule ohne Abschluß	-	-	1	1,0	1	0,9	2	1,7	4	1,2
Hochschulabschluß	1	5,6	4	4,1	4	3,6	3	2,5	12	3,5
insgesamt	18	100,0	97	100,0	112	100,0	120	100,0	347	100,0
in % der Basis	5,2		28,0		32,3		34,6		100,0	

CHI^2 über "keine reg. Schule", "einige Jahre Hauptschule","Hauptschule abgeschlossen", "Hauptschule ohne Lehre"/"Hauptschule mit Lehre"/"Mittlere Reife"/ "Abitur", "Hochschule ohne Abschluß", "Hochschulabschluß"/ = $2,40^{ns}$; df = 9
CRAMER'S V = .05; KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "Hauptschule abgeschlossen" = $.09^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .02; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "Hauptschule ohne Lehre" = $1,85^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.11

CHI^2 über "Hauptschule mit Lehre" = $0,08^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .02; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über Mittlere Reife" = $0,55^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .04; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .05

CHI^2 über "Abitur" = $2,42^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "Hochschulabschluß" = $0,70^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .04; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.18

Tabelle B.45: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied

Eigener Bildungsstatus	Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied: niedrig ($r \leq -.20$)		mittel ($-.20 < r \leq .50$)		hoch ($.50 < r \leq 1.0$)		insgesamt	
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
keine reg. schule besucht	-	-	-	-	-	-	-	-
einige Jahre Hauptschule	-	-	-	-	-	-	-	-
Hauptschule abgeschlossen	-	-	4	13,8	2	4,4	6	7,1
Hauptschule ohne Lehre	4	36,4	4	13,8	10	22,2	8	21,2
Hauptschule mit Lehre	4	36,4	12	41,4	17	37,8	33	38,8
Mittlere Reife	2	18,2	4	13,8	12	26,7	18	21,2
Abitur	-	-	4	13,8	1	2,2	5	5,9
Hochschule ohne Abschluß	-	-	-	-	2	4,4	2	2,4
Hochschulabschluß	1	9,1	1	3,4	1	2,2	3	3,5
insgesamt	11	100,0	29	100,0	45	100,0	85	100,0
in % der Basis		12,9		34,1		52,9		100,0

CHI^2 über "keine reg. Schule", "einige Jahre Hauptschule", "Hauptschule abgeschlossen", "Hauptschule ohne Lehre"/"Hauptschule mit Lehre"/"Mittlere Reife"/ "Abitur", "Hochschule ohne Abschluß", "Hochschulabschluß"/ = $3,53^{ns}$; df = 6
CRAMER'S V = .14; KENDALL'S TAU C = $.07^{ns}$; GAMMA = .10

CHI^2 über "Hauptschule ohne Lehre" = $2,50^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.04

CHI^2 über "Hauptschule mit Lehre" = $0,13^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .04; KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.02

CHI^2 über "Mittlere Reife" = $1,82^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $.11^{ns}$; GAMMA = .28

CHI^2 über "Hochschulabschluß" = $1,23^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.41

Tabelle B.46: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf

Mitgliedschaft in einer politischen Partei	Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf								insgesamt	
	sehr niedrig (r≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
ja	4	13,3	42	26,6	21	22,1	18	31,0	85	24,9
nein	26	86,7	116	73,4	74	77,9	40	69,0	256	75,1
insgesamt	30	100,0	158	100,0	95	100,0	58	100,0	341	100,0
in % der Basis	8,8		46,3		27,9		17,0		100,0	

CHI^2 über alle = $3,95^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "sehr niedrig"/"hoch" = $2,43^{ns}$; df = 1
CRAMER'S PHI = .19; KENDALL'S TAU B = $-.19^{ss}$; GAMMA = -.16

Tabelle B.47: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau

Mitgliedschaft in einer politischen Partei	Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau								insgesamt	
	sehr niedrig (r≤ -.30)		niedrig (-.30<r≤.20)		mittel (.20<r≤.50)		hoch (.50<r≤1.0)			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
ja	6	33,3	23	24,7	25	22,5	31	26,1	85	24,9
nein	12	66,7	70	75,3	86	77,5	88	73,9	256	75,1
insgesamt	18	100,0	93	100,0	111	100,0	119	100,0	341	100,0
in % der Basis	5,3		27,3		32,6		34,9		100,0	

CHI^2 über alle = $1,10^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .06
KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .01

Tabelle C.1: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	8	8,8	3	13,0	9	12,0	6	18,2	1	2,0	27	9,9
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	47	51,6	11	47,8	29	38,7	12	36,4	24	48,0	123	45,2
mittel ($.20 < r \leq .50$)	26	28,6	6	26,1	24	32,0	8	24,2	13	26,0	77	28,3
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	10	11,0	3	13,0	13	17,3	7	21,2	12	24,0	45	16,5
insgesamt	91	100,0	23	100,0	75	100,0	33	100,0	50	100,0	272	100,0
in % der Basis	33,5		8,5		27,6		12,1		18,4		100,0	

CHI^2 über alle = $13,04^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = .08; GAMMA = .12

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $6,22^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .29; KENDALL'S TAU C = .22; GAMMA = .30

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $3,03^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $-.07^{s}$; GAMMA = -.13

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,78^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .05; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.13

CHI^2 über "Supermarkt" = $3,32^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "Discounter" = $5,31^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.04

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $4,91^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $.06^{s}$; GAMMA = .20

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $13,04^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $-.07^{s}$; GAMMA = -.11

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch"/"Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $6,22^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .29; KENDALL'S TAU C = $-.22^{ss}$; GAMMA = -.30

Tabelle C.2: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Fachgeschäft			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	11	10,3	3	8,3	10	10,9	5	4,6	29	8,5
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	56	52,3	21	58,3	37	40,2	47	43,5	161	46,9
mittel ($.20 < r \leq .50$)	30	28,0	6	16,7	30	32,6	30	27,8	96	28,0
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	10	9,3	6	16,7	15	16,3	26	24,1	57	16,6
insgesamt	107	100,0	36	100,0	92	100,0	108	100,0	343	100,0
in % der Basis	31,2		10,5		26,8		31,5		100,0	

CHI^2 über alle = $15,12^{ns}$ df = 9; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU B = $.14^{ss}$; GAMMA = .19

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $8,19^{s}$; df = 3; CRAMER'S V = .31; KENDALL'S TAU C = $.27^{ss}$; GAMMA = .40

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $6,46^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .14; KENDALL'S TAU C = $-.12^{ss}$; GAMMA = -.21

CHI^2 über "Warenhaus" = $2,86^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "Supermarkt" = $3,05^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $8,41^{s}$; df = 3; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = $.14^{ss}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Verbrauchermarkt" = $15,12^{ns}$; df = 9; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.17

Tabelle C.3: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten										insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	9	8,7	6	12,2	14	9,3	1	9,1	1	4,0	31	9,2
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	53	51,5	23	46,9	65	43,3	5	45,5	12	48,0	158	46,7
mittel ($.20 < r \leq .50$)	28	27,2	14	28,6	41	27,3	3	27,3	8	32,0	94	27,8
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	13	12,6	6	12,2	30	20,0	2	18,2	4	16,0	55	16,3
insgesamt	103	100,0	49	100,0	150	100,0	11	100,0	25	100,0	338	100,0
in % der Basis	30,5		14,5		44,4		3,2		7,4		100,0	

CHI^2 über alle = $6,01^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $.07^{s}$; GAMMA = .11

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $4,94^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .24; KENDALL'S TAU C = $.19^{ss}$; GAMMA = .32

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $2,11^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $-.06^{s}$; GAMMA = -.11

CHI^2 über "Warenhaus" = $1,55^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "Supermarkt" = $2,61^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .09 KENDALL'S TAU C = $.06^{ns}$; GAMMA = .09

CHI^2 über "Discounter" = $1,00^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .05; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .17

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,87^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .05; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt","Discounter", "Verbrauchermarkt" = $6,01^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.04

Tabelle C.4: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven										insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	11	11,8	2	7,7	3	4,8	14	9,4	1	14,3	31	9,2
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	51	54,8	10	38,5	24	38,1	71	47,7	1	14,3	157	46,5
mittel ($.20 < r \leq .50$)	16	17,2	12	46,2	20	31,7	43	28,9	4	57,1	95	28,1
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	15	16,1	2	7,7	16	25,4	21	14,1	1	14,3	55	16,3
insgesamt	93	100,0	26	100,0	63	100,0	149	100,0	7	100,0	338	100,0
in % der Basis	27,5		7,7		18,6		44,1		2,1		100,0	

CHI^2 über alle = $21,85^{s}$; df = 12; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .07

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $6,68^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .28; KENDALL'S TAU C = $.07^{ns}$; GAMMA = .12

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $8,21^{s}$; df = 3; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.21

CHI^2 über "Warenhaus" = $5,30^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "Supermarkt" = $6,57^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .14; KENDALL'S TAU C = $.11^{ss}$; GAMMA = .28

CHI^2 über "Discounter" = $1,40^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.07

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,91^{ns}$; df = 1; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $21,85^{s}$; df = 12; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $-.13^{ss}$; GAMMA = -.20

Tabelle C.5: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebsgrößenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Identifikationsgrad	Betriebsgrößenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen														insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		sonstige		kein Bedarf			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	12	12,5	1	5,9	1	2,6	7	14,9	1	2,0	6	7,9	2	8,7	30	8,6
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	50	52,1	9	52,9	15	39,5	17	36,2	25	50,0	37	48,7	10	43,5	163	47,0
mittel ($.20 < r \leq .50$)	19	19,8	6	35,3	12	31,6	13	27,7	19	38,0	21	27,6	6	26,1	96	27,7
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	15	15,6	1	5,9	10	26,3	10	21,3	5	10,0	12	15,8	5	21,7	58	16,7
insgesamt	96	100,0	17	100,0	38	100,0	47	100,0	50	100,0	76	100,0	23	100,0	347	100,0
in % der Basis		27,7		4,9		11,0		13,5		14,4		21,9		6,6		100,0

CHI^2 über alle = $18,37^{ns}$; df = 18; CRAMER'S V = .13

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $4,76^{ns}$; df = 6; CRAMER'S V = .23; GAMMA = .13

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $6,09^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Warenhaus" = $3,44^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.01

CHI^2 über "Supermarkt" = $3,55^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $.07^{s}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "Discounter" = $4,48^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $6,93^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .14; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $20,45^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $-.09^{s}$; GAMMA = -.13

Tabelle C.6: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken														insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		sonstige		kein Bedarf			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	15	11,7	1	8,3	1	1,7	6	16,7	1	1,6	4	10,0	2	33,3	30	8,7
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	74	57,8	4	33,3	24	40,0	10	27,8	32	50,0	16	40,0	1	16,7	161	46,5
mittel ($.20 < r \leq .50$)	26	20,3	4	33,3	24	40,0	11	30,6	18	28,1	12	30,0	2	33,3	97	28,0
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	13	10,2	3	25,0	11	18,3	9	25,0	13	20,3	8	20,0	1	16,7	58	16,8
insgesamt	128	100,0	12	100,0	60	100,0	36	100,0	64	100,0	40	100,0	6	100,0	346	100,0
in % der Basis		37,0		3,5		17,3		10,4		18,5		11,6		1,7		100,0

CHI^2 über alle = $40,57^{ss}$; df = 18; CRAMER'S V = .20

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $14,60^{s}$; df = 6; CRAMER'S V = .41; KENDALL'S TAU C = $.18^{ss}$; GAMMA = .25

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $16,47^{sss}$; df = 3; CRAMER'S V = .22; KENDALL'S TAU C = $-.22^{sss}$; GAMMA = -.35

CHI^2 über "Warenhaus" = $3,44^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.01

CHI^2 über "Supermarkt" = $3,55^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $.07^{s}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "Discounter" = $4,48^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $6,93^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .14; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $30,96^{ss}$; df = 12; CRAMER'S V = .19; KENDALL'S TAU C = $-.17^{ssb}$; GAMMA = -.26

Tabelle C.7: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao												insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		sonstige			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	11	13,4	2	9,1	4	5,7	10	15,6	2	2,1	1	9,1	30	8,7
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	45	54,9	12	54,5	27	38,6	28	43,8	45	46,4	5	45,5	162	46,8
mittel ($.20 < r \leq .50$)	15	18,3	6	27,3	25	35,7	18	28,1	29	29,9	3	27,3	96	27,7
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	11	13,4	2	9,1	14	20,0	8	12,5	21	21,6	2	18,2	58	16,8
insgesamt	82	100,0	22	100,0	70	100,0	64	100,0	97	100,0	11	100,0	346	100,0
in % der Basis	23,7		6,4		20,2		18,5		28,0		3,2		100,0	

CHI^2 über alle = 22,13^{ns}; df = 15; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = .11^{ss}; GAMMA = .15

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = 14,35^{ss}; df = 5; CRAMER'S V = .40; KENDALL'S TAU C = .26^{ss}; GAMMA = .34

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 8,36^{s}; df = 3; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = -.13^{ss}; GAMMA = -.27

CHI^2 über "Warenhaus" = 1,11^{ns}; df = 3; CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = -.02^{ns}; GAMMA = -.16

CHI^2 über "Supermarkt" = 4,81^{ns}; df = 3; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = .09^{s}; GAMMA = .21

CHI^2 über "Discounter" = 3,44^{ns}; df = 3; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = ¬.06^{ss}; GAMMA = ¬.15

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 8,96^{s}; df = 3; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = .13^{ss}; GAMMA = .23

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = 22,13^{s}; df = 12; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = -.14^{ss}; GAMMA = -.20

Tabelle C.8: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Identifikationsgrad	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	6	7,0	20	8,4	26	8,0
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	37	43,0	116	48,9	153	47,4
mittel ($.20 < r \leq .50$)	30	34,9	61	25,7	91	28,2
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	13	15,1	40	16,9	53	16,4
insgesamt	86	100,0	237	100,0	323	100,0
in % der Basis	26,6		73,4		100,0	

CHI^2 über alle = 2,63^{ns}; df = 3

CRAMER'S V = .09

KENDALL'S TAU C = -.04^{ns}

GAMMA = -.08

Tabelle C.9: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Identifikationsgrad	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	14	9,3	16	8,2	30	8,6
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	74	49,0	89	45,4	163	47,0
mittel ($.20 < r \leq .50$)	38	25,2	58	29,6	96	27,7
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	25	16,6	33	16,8	58	16,7
insgesamt	151	100,0	196	100,0	347	100,0
in % der Basis	43,5		56,5		100,0	

CHI^2 über alle = $0,96^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .05
KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$
GAMMA = .06

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $.01^{ns}$; df = 1
CRAMER'S PHI = .03
KENDALL'S TAU B = $.03^{ns}$
GAMMA = .07

Tabelle C.10: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Identifikationsgrad	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	26	10,3	4	4,2	30	8,6
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	120	47,6	43	45,3	163	47,0
mittel ($.20 < r \leq .50$)	64	25,4	32	33,7	96	27,7
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	42	16,7	16	16,8	58	16,7
insgesamt	252	100,0	95	100,0	347	100,0
in % der Basis	72,6		27,4		100,0	

CHI^2 über alle = $4,77^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .12
KENDALL'S TAU C = $.08^{ns}$
GAMMA = .15

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $1,55^{ns}$; df = 1
CRAMER'S PHI = .16
KENDALL'S TAU B = $.16^{ss}$
GAMMA = .42

Tabelle C.11: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Identifikationsgrad	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	15	9,3	15	8,1	30	8,6
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	79	49,1	84	45,2	163	47,0
mittel ($.20 < r \leq .50$)	38	23,6	58	31,2	96	27,7
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	29	18,0	29	15,6	58	16,7
insgesamt	161	100,0	186	100,0	347	100,0
in % der Basis	46,4		53,6		100,0	

CHI^2 über alle = $2,53^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .09
KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$
GAMMA = .05

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $0,05^{ns}$; df = 1
CRAMER'S PHI = .00
KENDALL'S TAU B = $.00^{ns}$
GAMMA = .00

Tabelle C.12: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	2	2,2	2	8,7	6	8,0	1	3,0	3	6,0	14	5,1
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	25	27,5	9	39,1	23	30,7	10	30,3	14	28,0	81	29,8
mittel ($.20 < r \leq .50$)	29	31,9	6	26,1	19	25,3	13	39,4	18	36,0	85	31,3
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	35	38,5	6	26,1	27	36,0	9	27,3	15	30,0	92	33,8
insgesamt	91	100,0	23	100,0	75	100,0	33	100,0	50	100,0	272	100,0
in % der Basis		33,5		8,5		27,6		12,1		18,4		100,0

CHI^2 über alle = $8,39^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = -.05; GAMMA = -.07

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $3,93^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .19; KENDALL'S TAU C = -.09; GAMMA = -.24

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $2,68^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $.06^{s}$; GAMMA = .11

CHI^2 über "Warenhaus" = $2,49^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.24

CHI^2 über "Supermarkt" = $3,20^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Discounter" = $1,53^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.07

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,68^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .04; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $8,39^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $.07^{s}$; GAMMA = .10

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch"/"Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $3,93^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .19; KENDALL'S TAU C = $.13^{s}$; GAMMA = .36

Tabelle C.13: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Fachgeschäft			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	3	2,8	3	8,3	6	6,5	5	4,6	17	5,0
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	28	26,2	12	33,3	28	30,4	29	26,9	97	28,3
mittel ($.20 < r \leq .50$)	33	30,8	10	27,8	28	30,4	40	37,0	111	32,3
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	43	40,2	11	30,6	30	32,6	34	31,5	118	34,4
insgesamt	107	100,0	36	100,0	92	100,0	108	100,0	343	100,0
in % der Basis	31,2		10,5		26,8		31,5		100,0	

CHI^2 über alle = $5,72^{ns}$; df = 9; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $4,10^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $-.07^{ns}$; GAMMA = -.20

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $3,37^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $.09^{ss}$; GAMMA = .15

CHI^2 über "Warenhaus" = $1,62^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,98^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .05; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.08

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $1,70^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.02

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Verbrauchermarkt" = $5,72^{ns}$; df = 9; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .07

Tabelle C.14: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten										insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	2	1,9	3	6,1	12	8,0	1	9,1	1	3,8	19	5,6
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	29	28,2	16	32,7	41	27,3	2	18,2	7	26,9	95	28,0
mittel ($.20 < r \leq .50$)	34	33,0	13	26,5	49	32,7	3	27,3	10	38,5	109	32,1
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	38	36,9	17	34,7	48	32,0	5	45,5	8	30,8	116	34,2
insgesamt	103	100,0	49	100,0	150	100,0	11	100,0	26	100,0	339	100,0
in % der Basis	30,4		14,5		44,2		3,2		7,7		100,0	

CHI^2 über alle = $9,25^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.03

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $7,07^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .23; KENDALL'S TAU C = $-.07^{ns}$; GAMMA = -.23

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $3,23^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .09

CHI^2 über "Warenhaus" = $1,13^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Supermarkt" = $4,59^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $-.07^{s}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "Discounter" = $1,49^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .30

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $1,95^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .05

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $9,25^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .06

Tabelle C.15: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven										insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	3	3,2	3	11,5	5	7,9	7	4,7	1	14,3	19	5,6
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	25	26,9	7	26,9	18	28,6	41	27,5	2	28,6	93	27,5
mittel ($.20 < r \leq .50$)	24	25,8	8	30,8	21	33,3	53	35,6	2	28,6	108	32,0
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	41	44,1	8	30,8	19	30,2	48	32,2	2	28,6	118	34,9
insgesamt	93	100,0	26	100,0	63	100,0	149	100,0	7	100,0	338	100,0
in % der Basis	27,5		7,7		18,6		44,1		2,1		100,0	

CHI^2 über alle = $8,83^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.07

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $5,36^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.07

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $5,96^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $.09^{ss}$; GAMMA = .17

CHI^2 über "Warenhaus" = $2,33^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "Supermarkt" = $1,59^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "Discounter" = $1,44^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.02

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,38^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .03; KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $8,83^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $.08^{ss}$; GAMMA = .12

Tabelle C.16: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen																insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		sonstige		kein Bedarf					
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %			abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	3	3,1	2	12,5	3	7,7	4	8,5	4	8,0	1	1,3	1	4,5			18	5,2
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	20	20,8	7	43,8	12	30,8	15	31,9	12	24,0	24	32,0	7	29,2			97	28,0
mittel ($.20 < r \leq .50$)	34	35,4	4	25,0	16	41,0	12	25,5	14	28,0	24	32,0	8	33,3			112	32,3
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	39	40,6	3	18,8	8	20,5	16	34,0	20	40,0	26	34,7	8	33,3			120	34,6
insgesamt	96	100,0	16	100,0	39	100,0	47	100,0	50	100,0	75	100,0	24	100,0			347	100,0
in % der Basis	27,7		4,6		11,2		13,5		14,4		21,6		6,9				100,0	

CHI^2 über alle = $18,37^{ns}$; df = 18; CRAMER'S V = .13

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $9,65^{ns}$; df = 6; CRAMER'S V = .26; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $5,30^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $.11^{ss}$; GAMMA = .20

CHI^2 über "Warenhaus" = $4,72^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.39

CHI^2 über "Supermarkt" = $4,21^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $-.06^{s}$; GAMMA = -.21

CHI^2 über "Discounter" = $2,23^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $2,04^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $14,24^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .14; KENDALL'S TAU C = $.09^{s}$; GAMMA = .13

Tabelle C.17: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken																insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		sonstige		kein Bedarf					
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %			abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	6	4,7	2	16,7	6	10,0	1	2,8	2	3,2	2	4,8	1	16,7			20	5,8
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	40	31,3	3	25,0	14	23,3	9	25,0	12	19,4	15	35,7	1	16,7			94	27,2
mittel ($.20 < r \leq .50$)	38	29,7	2	16,7	23	38,3	13	36,1	23	37,1	11	26,2	2	33,3			112	32,4
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	44	34,4	5	41,7	17	28,3	13	36,1	25	40,3	14	33,3	2	33,3			120	34,7
insgesamt	128	100,0	12	100,0	60	100,0	36	100,0	62	100,0	42	100,0	6	100,0			346	100,0
in % der Basis	37,0		3,5		17,3		10,4		17,9		12,1		1,7				100,0	

CHI^2 über alle = $19,22^{ns}$; df = 18; CRAMER'S V = .14

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $7,95^{ns}$; df = 6; CRAMER'S V = .24; KENDALL'S TAU C = $.07^{ns}$; GAMMA = .19

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,31^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.04

CHI^2 über "Warenhaus" = $4,32^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Supermarkt" = $5,44^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "Discounter" = $0,79^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .05; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $2,46^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $.06^{s}$; GAMMA = .14

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $10,77^{ns}$; df = 12, CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.05

Tabelle C.18: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao												insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		sonstige			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	3	3,7	2	9,1	4	5,7	3	4,7	6	6,2	1	9,1	19	5,5
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	28	34,1	4	18,2	19	27,1	15	23,4	26	26,8	4	36,4	96	27,7
mittel ($.20 < r \leq .50$)	22	26,8	6	27,3	26	37,1	24	37,5	30	30,9	3	27,3	112	32,4
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	29	35,4	10	45,5	21	30,0	22	34,4	35	36,1	3	27,3	120	34,7
insgesamt	82	100,0	22	100,0	70	100,0	64	100,0	97	100,0	11	100,0	346	100,0
in % der Basis	23,7		6,4		20,2		18,5		28,0		3,2		100,0	

CHI^2 über alle = $8,98^{ns}$; df = 15; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .00

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $4,10^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $-.07^{ns}$; GAMMA = -.20

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $2,96^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.03

CHI^2 über "Warenhaus" = $2,48^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .14

CHI^2 über "Supermarkt" = $1,24^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Discounter" = $1,27^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .06; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .05

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,49^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .04; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $6,89^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.02

Tabelle C.19: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Identifikationsgrad	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	3	3,5	13	5,5	16	5,0
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	28	32,6	63	26,6	91	28,2
mittel ($.20 < r \leq .50$)	21	24,4	82	34,6	103	31,9
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	34	39,5	79	33,3	113	35,0
insgesamt	86	100,0	237	100,0	323	100,0
in % der Basis	26,6		73,3		100,0	

$CHI^2 = 4,05^{ns}$; df = 3

CRAMER'S V = .11

KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$

GAMMA = -.03

Tabelle C.20: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Identifikationsgrad	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	9	6,0	9	4,6	18	5,2
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	46	30,5	51	26,0	97	28,0
mittel ($.20 < r \leq .50$)	45	29,8	67	34,2	112	32,3
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	51	33,8	69	35,2	120	34,6
insgesamt	151	100,0	196	100,0	347	100,0
in % der Basis	43,5		56,5		100,0	

CHI^2 über alle = $1,47^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .07
KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$
GAMMA = .07

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $0,12^{ns}$; df = 1
CRAMER'S PHI = .05
KENDALL'S TAU B = $.05^{ns}$
GAMMA = .15

Tabelle C.21: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Identifikationsgrad	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	14	5,6	4	4,2	18	5,2
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	77	30,6	20	21,1	97	28,0
mittel ($.20 < r \leq .50$)	73	29,0	39	41,1	112	32,3
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	88	34,9	32	33,7	120	34,6
insgesamt	252	100,0	95	100,0	347	100,0
in % der Basis	72,6		27,4		100,0	

CHI^2 über alle = $5,62^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .13
KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$
GAMMA = .08

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $0,01^{ns}$; df = 1
CRAMER'S PHI = .03
KENDALL'S TAU B = $.03^{ns}$
GAMMA = .12

Tabelle C.22: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Identifikationsgrad	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
sehr niedrig ($r \leq -.30$)	9	5,6	9	4,8	18	5,2
niedrig ($-.30 < r \leq .20$)	39	24,2	58	31,2	97	28,0
mittel ($.20 < r \leq .50$)	53	32,9	59	31,7	112	32,3
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	60	37,3	60	32,3	120	34,6
insgesamt	161	100,0	186	100,0	347	100,0
in % der Basis	46,4		53,6		100,0	

CHI^2 über alle = $2,25^{ns}$; df = 3
CRAMER'S V = .08
KENDALL'S TAU C = $-.06^{s}$
GAMMA = -.10

CHI^2 über "sehr niedrig", "hoch" = $0,07^{ns}$; df = 1
CRAMER'S PHI = .00
KENDALL'S TAU B = $.00^{ns}$
GAMMA = .00

Tabelle C.23: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig ($r \leq -.30$)	1	7,1	1	20,0	2	9,1	1	12,5	2	11,1	7	10,4
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	4	28,6	2	40,0	7	31,8	2	25,0	6	33,3	21	31,3
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	9	64,3	2	40,0	13	59,1	5	62,5	10	55,6	39	58,2
insgesamt	14	100,0	5	100,0	22	100,0	8	100,0	18	100,0	67	100,0
in % der Basis	20,9		7,5		32,8		11,9		26,9		100,0	

CHI^2 über alle = $1,56^{ns}$; df = 6; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "niedrig", "hoch" = $0,75^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0,99^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $.08^{ns}$; GAMMA = .27

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,86^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .07

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,20^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .05; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .07

CHI^2 über "Discounter" = $0,37^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .16

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,09^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .03; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .07

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $1,56^{ns}$; df = 8; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $.06^{ns}$; GAMMA = .09

Tabelle C.24: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Fachgeschäft			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig ($r \leq -.30$)	1	5,0	1	16,7	4	14,3	6	19,4	12	14,1
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	8	40,0	2	33,3	6	21,4	12	38,7	28	32,9
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	11	55,0	3	50,0	18	64,3	13	41,9	45	52,9
insgesamt	20	100,0	6	100,0	28	100,0	31	100,0	85	100,0
in % der Basis	23,5		7,1		32,9		36,5		100,0	

CHI^2 über alle = $5,84^{ns}$; df = 6; CRAMER'S V = .19; KENDALL'S TAU C = $-.13^{s}$; GAMMA = -.21

CHI^2 über "niedrig", "hoch" = $3,45^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .25; KENDALL'S TAU C = $-.21^{ss}$; GAMMA = -.49

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,56^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .14; KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .13

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,79^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "Supermarkt" = $3,04^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .19; KENDALL'S TAU C = $.12^{s}$; GAMMA = .23

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $2,97^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .19; KENDALL'S TAU C = $-.18^{ss}$; GAMMA = -.32

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Verbrauchermarkt" = $5,84^{ns}$; df = 6; CRAMER'S V = .19; KENDALL'S TAU C = $.13^{s}$; GAMMA = .21

Tabelle C.25: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten: Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig ($r \leq -.30$)	1	7,7	2	20,0	9	18,4	2	40,0	1	14,3	15	17,9
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	4	30,8	3	30,0	16	32,7	1	20,0	2	28,6	26	31,0
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	8	61,5	5	50,0	24	49,0	2	40,0	4	57,1	43	51,2
insgesamt	13	100,0	10	100,0	49	100,0	5	100,0	7	100,0	84	100,0
in % der Basis		15,5		11,9		58,3		6,0		8,3		100,0

CHI^2 über alle = $6,75^{ns}$; df = 8; CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "niedrig", "hoch" = $6,09^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .33; KENDALL'S TAU C = $-.16^{s}$; GAMMA = -.47

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $2,31^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = $.10^{ns}$; GAMMA = .38

CHI^2 über "Warenhaus" = $1,32^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .29

CHI^2 über "Supermarkt" = $3,37^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $-.19^{ss}$; GAMMA = -.35

CHI^2 über "Discounter" = $1,82^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .26

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,37^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .16

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $6,75^{ns}$; df = 8; CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .07

Tabelle C.26: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven											
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig ($r \leq -.30$)	3	16,7	2	25,0	4	16,7	4	13,3	-	-	13	16,3
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	4	22,2	1	12,5	8	33,3	12	40,0	-	-	25	31,3
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	11	61,1	5	62,5	12	50,0	14	46,7	-	-	42	52,5
insgesamt	18	100,0	8	100,0	24	100,0	30	100,0	-	-	80	100,0
in % der Basis	22,5		10,0		30,0		37,5		-		100,0	

CHI^2 über "Verbrauchermarkt", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter" = $4,14^{ns}$; df = 6; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = $-.10^{ns}$; GAMMA = -.16

CHI^2 über "niedrig", "hoch" = $2,35^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .20; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,48^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .12

CHI^2 über "Warenhaus" = $2,54^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $-.09^{ns}$; GAMMA = .67

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,42^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "Discounter" = $0,82^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $-.08^{ns}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $4,14^{ns}$; df = 6; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.05

Tabelle C.27: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen												insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		sonstige		kein Bedarf			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig ($r \leq -.30$)	1	5,6	1	12,5	1	10,0	2	33,3	1	5,9	2	11,1	3	37,5	11	12,9
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	6	33,3	2	25,0	2	20,0	2	33,3	6	35,3	9	50,0	2	25,0	29	34,1
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	11	61,1	5	62,5	7	70,0	2	33,3	10	58,8	7	38,9	3	37,5	45	52,9
insgesamt	18	100,0	8	100,0	10	100,0	6	100,0	17	100,0	18	100,0	8	100,0	85	100,0
in % der Basis	21,2		9,4		11,8		7,1		20,0		21,2		9,4		100,0	

CHI^2 über alle = $18,33^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .33

CHI^2 über "niedrig", "hoch" = $14,15^{s}$; df = 6; CRAMER'S V = .50; KENDALL'S TAU C = $-.29^{ss}$; GAMMA = -.52

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,25^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $.09^{ns}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "Warenhaus" = $1,55^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $.07^{ns}$; GAMMA = .45

CHI^2 über "Supermarkt" = $1,36^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $.08^{ns}$; GAMMA = .33

CHI^2 über "Discounter" = $2,54^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $-.08^{ns}$; GAMMA = -.43

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $2,96^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .19; KENDALL'S TAU C = $.11^{ns}$; GAMMA = .32

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $9,37^{ns}$; df = 8; CRAMER'S V = .29; KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.10

Tabelle C.28: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken												insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		sonstige		kein Bedarf			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig ($r \leq -.30$)	1	5,6	2	40,0	2	11,8	1	10,0	1	7,1	2	7,1	2	28,6	11	12,9
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	6	33,3	1	20,0	7	41,2	3	30,0	4	28,6	5	35,7	3	42,9	29	34,1
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	11	61,1	2	40,0	8	47,1	6	60,0	9	64,3	6	42,9	2	28,6	44	51,8
insgesamt	18	100,0	5	100,0	17	100,0	10	100,0	14	100,0	14	100,0	7	100,0	85	100,0
in % der Basis	21,2		5,9		20,0		11,8		16,5		16,5		8,2		100,0	

CHI^2 über alle = $18,60^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .33

CHI^2 über "niedrig", "hoch" = $12,08^{ns}$; df = 6; CRAMER'S V = .47; KENDALL'S TAU C = $-.18^{s}$; GAMMA = -.35

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $2,12^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = $.13^{s}$; GAMMA = .33

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,42^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,71^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $-.08^{ns}$; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Discounter" = $0,24^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .05; KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .15

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $1,81^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .12; KENDALL'S TAU C = $.07^{ns}$; GAMMA = .18

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $3,28^{ns}$; df = 8; CRAMER'S V = .15; KENDALL'S TAU C = $.06^{ns}$; GAMMA = .09

Tabelle C.29: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Identifikationsgrad	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao												insgesamt	
	Verbrauchermarkt		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Fachgeschäft		sonstige			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig ($r \leq -.30$)	3	18,8	1	20,0	2	8,0	1	14,3	3	11,1	1	20,0	11	12,9
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	4	25,0	2	40,0	9	36,0	4	57,1	8	29,6	2	40,0	29	34,1
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	9	56,3	2	40,0	14	56,0	2	28,6	16	59,3	2	40,0	45	52,9
insgesamt	16	100,0	5	100,0	25	100,0	7	100,0	27	100,0	5	100,0	85	100,0
in % der Basis	18,8		5,9		29,4		8,2		31,8		5,9		100,0	

CHI^2 über alle = $8,43^{ns}$; df = 10; CRAMER'S V = .22; KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.02

CHI^2 über "niedrig", "hoch" = $5,92^{ns}$; df = 5; CRAMER'S V = .33; KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .05

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,03^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .00

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,58^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .08; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "Supermarkt" = $1,01^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "Discounter" = $2,05^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .16; KENDALL'S TAU C = $-.07^{ns}$; GAMMA = -.37

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $1,47^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $.13^{s}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "Fachgeschäft", "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $4,95^{ns}$; df = 8; CRAMER'S V = .17; KENDALL'S TAU C = $-.09^{ns}$; GAMMA = -.13

Tabelle C.30: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Identifikationsgrad	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig ($r \leq -.20$)	4	16,7	6	11,8	10	13,3
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	6	25,0	21	41,2	27	36,0
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	14	58,3	24	47,1	38	50,7
insgesamt	24	100,0	51	100,0	75	100,0
in % der Basis	32,0		68,0		100,0	

$CHI^2 = 1,89^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .16
KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$
GAMMA = -.12

Tabelle C.31: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Identifikationsgrad	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig ($r \leq -.20$)	7	14,0	4	11,4	11	12,9
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	17	34,0	12	34,3	29	34,1
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	26	52,0	19	54,3	45	52,9
insgesamt	50	100,0	35	100,0	85	100,0
in % der Basis	58,8		41,2		100,0	

CHI^2 über alle = $0,13^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .04
KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$
GAMMA = .05
CHI^2 über "niedrig", "hoch" = $0,00^{ns}$; df = 1
CRAMER'S PHI = .05
KENDALL'S TAU B = $.05^{ns}$
GAMMA = .12

Tabelle C.32: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Identifikationsgrad	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig ($r \leq -.30$)	10	13,9	1	7,7	11	12,9
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	26	36,1	3	23,1	29	34,1
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	36	50,0	9	69,2	45	52,9
insgesamt	72	100,0	13	100,0	85	100,0
in % der Basis	84,7		15,3		100,0	

CHI^2 über alle = $1,64^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .14
KENDALL'S TAU C = $.13^{s}$
GAMMA = .35

CHI^2 über "niedrig", "hoch" = $0,17^{ns}$; df = 1
CRAMER'S PHI = .11
KENDALL'S TAU B = $.11^{ns}$
GAMMA = .43

Tabelle C.33: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Identifikationsgrad	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig ($r \leq -.30$)	8	13,8	3	11,1	11	12,9
mittel ($-.20 < r \leq .50$)	24	41,4	5	18,5	29	34,1
hoch ($.50 < r \leq 1.0$)	26	44,8	19	70,4	45	52,9
insgesamt	58	100,0	27	100,0	85	100,0
in % der Basis	68,2		31,8		100,0	

CHI^2 über alle = $5,20^{ns}$; df = 2
CRAMER'S V = .25
KENDALL'S TAU C = $.20^{ss}$
GAMMA = .40

CHI^2 über "niedrig", "hoch" = $0,32^{ns}$; df = 1
CRAMER'S PHI = .12
KENDALL'S TAU B = $.12^{ns}$
GAMMA = .32

Tabelle C.34: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Kombination der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12E34	18	36,0	8	34,8	23	30,3	11	34,4	37	40,7	97	35,7
B34E34	15	30,0	4	17,4	23	30,3	11	34,4	27	29,7	80	29,4
B12E12	7	14,0	6	26,1	16	21,1	6	18,8	18	19,8	53	19,5
B34E12	10	20,0	5	21,7	14	18,4	4	12,5	9	9,9	42	15,4
insgesamt	50	100,0	23	100,0	76	100,0	32	100,0	91	100,0	272	100,0
in % der Basis	18,4		8,5		27,9		11,8		33,5		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$

CHI^2 über "B12E34" = $1,99^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "B34E34" = $2,02^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA =.04

CHI^2 über "B12E12" = $1,73^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "B34E12" = $4,37^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.24

Tabelle C.35: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12E34	33	30,6	15	41,7	29	31,5	46	43,0	123	35,9
B34E34	41	38,0	6	16,7	29	31,5	30	28,0	106	30,9
B12E12	19	17,6	9	25,0	18	19,6	21	19,6	67	19,5
B34E12	15	13,9	6	16,7	16	17,4	10	9,3	47	13,7
insgesamt	108	100,0	36	100,0	92	100,0	107	100,0	343	100,0
in % der Basis	31,5		10,5		26,8		31,2		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$

CHI^2 über alle = $10,97^{ns}$, df = 9; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über "B12E34" = $4,97^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .12;
KENDALL'S TAU C = $.10^{ss}$; GAMMA = .14

CHI^2 über "B34E34" = $6,37^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $-.09^{s}$; GAMMA = -.11

CHI^2 über "B12E12" = $0,93^{ns}$; df = 3; CRAMER'S V = .05;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "B34E12" = $3,05^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.11

Tabelle C.36: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12E34	11	44,0	17	34,7	52	34,7	3	30,0	39	37,9	122	36,2
B34E34	7	28,0	13	26,5	45	30,0	4	40,0	34	33,0	103	30,6
B12E12	2	8,0	12	24,5	27	18,0	2	20,0	23	22,3	66	19,6
B34E12	5	20,0	7	14,3	26	17,3	1	10,0	9	8,7	46	13,6
insgesamt	25	100,0	49	100,0	150	100,0	10	100,0	103	100,0	337	100,0
in % der Basis	7,4		14,5		44,5		3,0		30,6		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$

CHI^2 über alle = $11,50^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.05

CHI^2 über "B12E34" = $1,15^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .06;
KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.00

CHI^2 über "B34E34" = $2,36^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "B12E12" = $3,61^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .09

CHI^2 über "B34E12" = $7,20^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $-.08^{ns}$; GAMMA = -.26

Tabelle C.37: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12E34	1	14,3	8	32,0	18	28,6	53	35,6	41	44,1	121	35,9
B34E34	4	57,1	7	28,0	22	34,9	48	32,2	24	25,8	105	31,2
B12E12	1	14,3	3	12,0	9	14,3	32	21,5	21	22,6	66	19,6
B34E12	1	14,3	7	28,0	14	22,2	16	10,7	7	7,5	45	13,4
insgesamt	7	100,0	25	100,0	53	100,0	149	100,0	93	100,0	337	100,0
in % der Basis	2,1		7,4		18,7		44,2		27,6		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$

CHI^2 über alle = $21,58^{s}$, df = 12; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.16

CHI^2 über "B12E34" = $7,56^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $.13^{ss}$; GAMMA = .20

CHI^2 über "B34E34" = $5,48^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $-.07^{s}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "B12E12" = $3,09^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = $.07^{s}$; GAMMA = .17

CHI^2 über "B34E12" = $12,09^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .19;
KENDALL'S TAU C = $-.13^{ss}$; GAMMA = -.38

Tabelle C.38: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12E34	18	36,0	4	25,0	12	30,8	12	25,5	43	44,8	89	35,9
B34E34	16	32,0	3	18,8	12	30,8	16	34,0	30	31,3	77	31,0
B12E12	8	16,0	5	31,3	5	12,8	12	25,5	19	19,8	49	19,8
B34E12	8	16,0	4	25,0	10	25,6	7	14,9	4	4,2	33	13,3
insgesamt	50	100,0	16	100,0	39	100,0	47	100,0	96	100,0	248	100,0
in % der Basis	20,2		6,5		15,7		19,0		38,7		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$

CHI^2 über alle = $20,93^{s}$, df = 12; CRAMER'S V = .17;
KENDALL'S TAU C = $-.12^{ss}$; GAMMA = -.17

CHI^2 über "B12E34" = $6,77^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .17;
KENDALL'S TAU C = $.11^{ss}$; GAMMA = .15

CHI^2 über "B34E34" = $1,35^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über "B12E12" = $3,95^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .05

CHI^2 über "B34E12" = $14,41^{ss}$, df = 4; CRAMER'S V = .24;
KENDALL'S TAU C = $-.14^{ss}$; GAMMA = -.38

Tabelle C.39: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12E34	28	43,8	4	33,3	15	25,0	11	30,6	52	40,6	110	36,7
B34E34	20	31,3	3	25,0	25	41,7	15	41,7	30	23,4	93	31,0
B12E12	5	7,8	1	8,3	10	16,7	5	13,9	37	28,9	58	19,3
B34E12	11	17,2	4	33,3	10	16,7	5	13,9	9	7,0	39	13,0
insgesamt	64	100,0	12	100,0	60	100,0	36	100,0	128	100,0	300	100,0
in % der Basis	21,3		4,0		20,0		12,0		42,7		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$

CHI^2 über alle = $30,89^{ss}$, df = 12; CRAMER'S V = .19;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.01

CHI^2 über "B12E34" = $6,40^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "B34E34" = $8,73^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .17;
KENDALL'S TAU C = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "B12E12" = $14,86^{ss}$, df = 4; CRAMER'S V = .22;
KENDALL'S TAU C = $.19^{ss}$; GAMMA = .43

CHI^2 über "B34E12" = $10,15^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .18;
KENDALL'S TAU C = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.32

Tabelle C.40: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12E34	33	34,0	10	45,5	19	27,1	27	42,2	33	40,2	122	36,4
B34E34	32	33,0	6	27,3	28	40,0	19	29,7	18	22,0	103	30,7
B12E12	14	14,4	4	18,2	12	17,1	11	17,2	23	28,0	64	19,1
B34E12	18	18,6	2	9,1	11	15,7	7	10,9	8	9,8	46	13,7
insgesamt	97	100,0	22	100,0	70	100,0	64	100,0	82	100,0	335	100,0
in % der Basis	29,0		6,6		20,9		19,1		24,5		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$

CHI^2 über alle = $15{,}81^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.04

CHI^2 über "B12E34" = $5{,}06^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .12;
KENDALL'S TAU C = $.06^{s}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "B34E34" = $6{,}18^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.13

CHI^2 über "B12E12" = $5{,}95^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.10^{ss}$; GAMMA = .21

CHI^2 über "B34E12" = $4{,}05^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.07^{s}$; GAMMA = -.20

Tabelle C.41: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
B12E34	26	30,2	90	38,0	116	35,9
B34E34	29	33,7	71	30,0	100	31,0
B12E12	17	19,8	46	19,4	63	19,5
B34E12	14	16,3	30	12,7	44	13,6
insgesamt	86	100,0	237	100,0	323	100,0
in % der Basis	26,6		73,4		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} < .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$

CHI^2 über alle = $1,95^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .08

CHI^2 über "B12E34" = $1,32^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $.07^{s}$; GAMMA = .17

CHI^2 über "B34E34" = $0,26^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über "B12E12" = $0,01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.01

CHI^2 über "B34E12" = $0,43^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.15

Tabelle C.42: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
B12E34	54	35,8	71	36,2	125	36,0
B34E34	42	27,8	65	33,2	107	30,8
B12E12	34	22,5	34	17,3	68	19,6
B34E12	21	13,9	26	13,3	47	13,5
insgesamt	151	100,0	196	100,0	347	100,0
in % der Basis	43,5		56,5		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} < .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$

CHI^2 über alle = $1,99^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .08

CHI^2 über "B12E34" = $0,00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = $.00^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "B34E34" = $0,91^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $.06^{ns}$; GAMMA = .13

CHI^2 über "B12E12" = $1,14^{ns}$; df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.16

CHI^2 über B34E12" = $0,00^{ns}$; df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.03

Tabelle C.43: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
B12E34	62	38,5	63	33,9	125	36,0
B34E34	51	31,7	56	30,1	107	30,7
B12E12	32	19,9	36	19,4	68	19,6
B34E12	16	9,9	31	16,7	47	13,5
insgesamt	161	100,0	186	100,0	347	100,0
in % der Basis	46,4		53,6		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} < .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} \leq .20$

CHI^2 über alle = $3,48^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .10

CHI^2 über "B12E34" = $0,62^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "B34E34" = $0,04^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.04

CHI^2 über "B12E12" = $0,00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.02

CHI^2 über "B34E12" = $2,79^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = $.10^{ss}$; GAMMA = .29

Tabelle C.44: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
B12E34	90	35,7	35	36,8	125	36,0
B34E34	71	28,2	36	37,9	107	30,8
B12E12	56	22,2	12	12,6	68	19,6
B34E12	35	13,9	12	12,6	47	13,5
insgesamt	252	100,0	95	100,0	347	100,0
in % der Basis	72,6		27,4		100,0	

1) B12E34: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} > .20$; B34E34: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} > .20$;
B12E12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Ehefrau} < .20$; B34E12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Ehefrau} < .20$

CHI^2 über alle = $5{,}46^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .13

CHI^2 über "B12E34" = $0{,}00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über "B34E34" = $2{,}62^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $.09^{ss}$; GAMMA = .22

CHI^2 über "B12E12" = $3{,}44^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.33

CHI^2 über "B34E12" = $0{,}02^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.05

Tabelle C.45: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12P12	4	23,5	2	33,3	6	26,1	2	25,0	7	36,8	21	28,8
B34P3	5	29,4	2	33,3	7	30,4	3	37,5	3	15,8	20	27,4
B34P12	4	23,5	1	16,7	4	17,4	1	12,5	3	15,8	13	17,8
B12P3	4	23,5	1	16,7	6	26,1	2	25,0	6	31,6	19	26,0
insgesamt	17	100,0	6	100,0	23	100,0	8	100,0	19	100,0	73	100,0
in % der Basis	23,3		8,2		31,5		11,0		26,0		100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über "B12P12" = $0,14^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .02;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.03

CHI^2 über "B34P3" = $3,35^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.26

CHI^2 über "B34P12" = $4,47^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.17

CHI^2 über "B12P3" = $2,57^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.06

Tabelle C.46: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12P12	10	31,3	2	40,0	6	21,4	9	36,0	27	30,0
B34P3	6	18,8	1	20,0	11	39,3	3	12,0	21	23,3
B34P12	8	25,0	1	20,0	4	14,3	5	20,0	18	20,0
B12P3	8	25,0	1	20,0	7	25,0	8	32,0	24	26,7
insgesamt	32	100,0	5	100,0	28	100,0	25	100,0	90	100,0
in % der Basis	35,6		5,6		31,1		27,8		100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $9,35^{ns}$, df = 9; CRAMER'S V = .19

CHI^2 über "B12P12" = $0,83^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .05;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.03

CHI^2 über "B34P3" = $7,21^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über B34P12" = $4,28^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.19

CHI^2 über "B12P3" = $1,12^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .06;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .08

Tabelle C.47: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12P12	1	12,5	2	25,0	17	32,7	-	-	7	38,9	27	30,7
B34P3	1	12,5	3	37,5	14	26,9	-	-	4	22,2	22	25,0
B34P12	2	25,0	1	12,5	11	21,2	-	-	3	16,7	17	19,3
B12P3	4	50,0	2	25,0	10	19,2	2	100,0	4	22,2	22	25,0
insgesamt	8	100,0	8	100,0	52	100,0	2	100,0	18	100,0	88	100,0
in % der Basis	9,1		9,1		59,1		2,3		20,5		100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle (ohne Discounter) = $5,76^{ns}$, df = 9; CRAMER'S V = .15

CHI^2 über "B12P12" (ohne Discounter) = $3,89^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "B34P3" (ohne Discounter) = $3,28^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "B34P12" (ohne Discounter) = $3,87^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "B12P3" (ohne Discounter) = $5,58^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .13; KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.25

Tabelle C.48: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven												insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt					
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %			abs.	in %
B12P12	-	-	1	16,7	8	33,3	8	25,8	10	43,5			27	32,1
B34P3	-	-	2	33,3	9	37,5	9	29,0	1	4,3			21	25,0
B34P12	-	-	1	16,7	3	12,5	9	29,0	2	8,7			15	17,9
B12P3	-	-	2	33,3	4	16,7	5	16,1	10	43,5			21	25,0
insgesamt	-	-	6	100,0	24	100,0	31	100,0	23	100,0			84	100,0
in % der Basis	-		7,1		28,6		36,9		27,4				100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $17,35^{s}$, df = 9; CRAMER'S V = .26

CHI^2 über "B12P12" = $5,37^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "B34P3" = $10,40^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .16;
KENDALL'S TAU C = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.48

CHI^2 über "B34P12" = $4,07^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.11

CHI^2 über "B12P3" = $5,86^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .21

Tabelle C.49: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12P12	3	21,4	2	22,2	1	10,0	3	37,5	7	33,3	16	25,8
B34P3	4	28,6	4	44,4	5	50,0	2	25,0	1	4,8	16	25,1
B34P12	2	14,3	2	22,2	2	20,0	2	25,0	3	14,3	11	17,7
B12P3	5	35,7	1	11,1	2	20,0	1	12,5	10	47,6	19	30,6
insgesamt	14	100,0	9	100,0	10	100,0	8	100,0	21	100,0	62	100,0
in % der Basis	22,6		14,5		16,1		12,9		33,9		100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $17,90^{ns}$; df = 12; CRAMER'S V = .31

CHI^2 über "B12P12" = $2,08^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "B34P3" = $16,97^{ss}$, df = 4; CRAMER'S V = .26;
KENDALL'S TAU C = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.49

CHI^2 über "B34P12" = $1,10^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "B12P3" = $6,66^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .16;
KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .01

Tabelle C.50: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12P12	5	27,8	1	16,7	2	13,3	3	25,0	10	43,5	21	28,4
B34P3	5	27,8	1	16,7	4	26,7	6	50,0	2	8,7	18	24,3
B34P12	3	16,7	2	33,3	6	40,0	1	8,3	2	8,7	14	18,9
B12P3	5	27,8	2	33,3	3	20,0	2	16,7	9	39,1	21	28,4
insgesamt	18	100,0	6	100,0	15	100,0	12	100,0	23	100,0	74	100,0
in % der Basis	24,3		8,1		20,3		16,2		31,1		100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $26,56^{ss}$, df = 12; CRAMER'S V = .35

CHI^2 über "B12P12" = $1,56^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .05

CHI^2 über "B34P3" = $12,27^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .20;
KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.32

CHI^2 über "B34P12" = $13,78^{ss}$, df = 4; CRAMER'S V = .21;
KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.34

CHI^2 über "B12P3" = $4,68^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .12;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .03

Tabelle C.51: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
B12P12	7	24,1	2	33,3	7	28,0	3	30,0	8	42,1	27	30,7
B34P3	10	34,5	1	16,7	8	32,0	2	20,0	1	5,3	22	25,0
B34P12	4	13,8	2	33,3	4	16,0	3	30,0	4	21,1	16	18,2
B12P3	8	27,6	1	16,7	6	24,0	2	20,0	6	31,6	23	26,1
insgesamt	29	100,0	6	100,0	25	100,0	10	100,0	19	100,0	88	100,0
in % der Basis	33,0		6,8		28,4		11,4		21,6		100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $12,40^{ns}$, df = 12; CRAMER'S V = .22

CHI^2 über "B12P12" = $1,78^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "B34P3" = $10,11^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .17;
KENDALL'S TAU C = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.42

CHI^2 über "B34P12" = $2,06^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "B12P3" = $6,58^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.03

Tabelle C.52: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
B12P12	9	33,3	15	28,3	24	30,0
B34P3	8	29,6	10	18,9	18	22,5
B34P12	4	14,8	14	26,4	18	22,5
B12P3	6	22,2	14	26,4	20	25,0
insgesamt	27	100,0	53	100,0	80	100,0
in % der Basis	33,8		66,3		100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $2,27^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .17

CHI^2 über "B12P12" = $1,03^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.27

CHI^2 über "B34P3" = $2,21^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.40

CHI^2 über "B34P12" = $0,03^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.01^{ns}$; GAMMA = .13

CHI^2 über "B12P3" = $0,01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.09

Tabelle C.53: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
B12P12	16	30,8	12	30,8	28	30,8
B34P3	13	25,0	9	23,1	22	24,2
B34P12	10	19,2	8	20,5	18	19,8
B12P3	13	25,0	10	25,6	23	25,3
insgesamt	52	100,0	39	100,0	91	100,0
in % der Basis	57,1		42,9		100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$, B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $0,06^{ns}$, df = 1; CRAMER'S V = .02

CHI^2 über "B12P12" = $1,74^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.29

CHI^2 über "B34P3" = $1,69^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU C = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.32

CHI^2 über "B34P12" = $0,66^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.25

CHI^2 über "B12P3" = $1,18^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.27

Tabelle C.54: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
B12P12	23	37,7	5	16,7	28	30,8
B34P3	12	19,7	10	33,3	22	24,2
B34P12	12	19,7	6	20,0	18	19,8
B12P3	14	23,0	9	30,0	23	25,3
insgesamt	61	100,0	30	100,0	91	100,0
in % der Basis	67,0		33,0		100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $4,84^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .23

CHI^2 über "B12P12" = $14,12^{ss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .21;
KENDALL'S TAU B = $-.21^{ss}$; GAMMA = -.72

CHI^2 über "B34P3" = $0,33^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.17

CHI^2 über "B34P12" = $2,34^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.41

CHI^2 über "B12P3" = $1,50^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{s}$; GAMMA = -.30

Tabelle C.55: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
B12P12	27	34,6	1	7,7	28	30,8
B34P3	17	21,8	5	38,5	22	24,2
B34P12	15	19,2	3	23,1	18	19,8
B12P3	19	24,4	4	30,8	23	25,3
insgesamt	78	100,0	13	100,0	91	100,0
in % der Basis	85,7		14,3		100,0	

1) B12P12: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B34P3: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
B34P12: $r_{Beruf} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; B12P3: $r_{Beruf} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $4,17^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .21

CHI^2 über "B12P12" = $7,43^{ss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .16;
KENDALL'S TAU B = $-.16^{ss}$; GAMMA = -.84

CHI^2 über "B34P3" = $0,07^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.13

CHI^2 über "B34P12" = $0,60^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.32

CHI^2 über "B12P3" = $0,76^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{s}$; GAMMA = -.30

Tabelle C.56: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1]	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
E12P12	3	16,7	1	25,0	6	25,0	1	14,3	4	20,0	15	20,5
E34P3	6	33,3	1	25,0	7	29,2	3	42,9	7	35,0	24	32,9
E34P12	5	27,8	1	25,0	5	20,8	1	14,3	7	35,0	19	26,0
E12P3	4	22,2	1	25,0	6	25,0	2	28,6	2	10,0	15	20,5
insgesamt	18	100,0	4	100,0	24	100,0	7	100,0	20	100,0	73	100,0
in % der Basis	24,7		5,5		32,9		9,6		27,4		100,0	

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $3,81^{ns}$, df = 12; CRAMER'S V = .13

CHI^2 über "E12P12" = $1,48^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "E34P3" = $1,37^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über "E34P12" = $1,77^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.05

CHI^2 über "E12P3" = $3,43^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.29

Tabelle C.57: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
E12P12	7	21,9	1	20,0	5	17,9	4	16,0	17	18,9
E34P3	8	25,0	2	40,0	11	39,3	9	36,0	30	33,3
E34P12	12	37,5	1	20,0	5	17,9	10	40,0	28	31,1
E12P3	5	15,6	1	20,0	7	25,0	2	8,0	15	16,7
insgesamt	32	100,0	5	100,0	28	100,0	25	100,0	90	100,0
in % der Basis	35,6		5,6		31,1		27,8		100,0	

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $6,55^{ns}$, df = 9; CRAMER'S V = .16

CHI^2 über "E12P12" = $1,28^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .06;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "E34P3" = $1,90^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .07

CHI^2 über "E34P12" = $3,76^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "E12P3" = $4,14^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.15

Tabelle C.58: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
E12P12	1	12,5	1	12,5	10	19,2	5	27,8	17	19,8
E34P3	3	37,5	4	50,0	15	28,8	6	33,3	28	32,6
E34P12	2	25,0	2	25,0	18	34,6	5	27,8	27	31,4
E12P3	2	25,0	1	12,5	9	17,3	2	11,1	14	16,3
insgesamt	8	100,0	8	100,0	52	100,0	18	100,0	86	100,0
in % der Basis		9,3		9,3		60,5		20,9		100,0

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $3,28^{ns}$, df = 9; CRAMER'S V = .11

CHI^2 über "E12P12" = $1,74^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .09

CHI^2 über "E34P3" = $1,77^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.16

CHI^2 über "E34P12" = $5,48^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über "E12P3" = $3,90^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.23

Tabelle C.59: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
E12P12	-	-	1	16,7	5	20,8	5	16,1	6	26,1	17	20,2
E34P3	-	-	2	33,3	9	37,5	11	35,5	8	34,8	30	35,7
E34P12	-	-	1	16,7	6	25,0	12	38,7	6	26,1	25	29,8
E12P3	-	-	2	33,3	4	16,7	3	9,7	3	13,0	12	14,3
insgesamt	-	-	6	100,0	24	100,0	31	100,0	23	100,0	84	100,0
in % der Basis	-		7,1		28,6		36,9		27,4		100,0	

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über "Warenhaus", "Supermarkt", "Discounter", "Verbrauchermarkt" = $5,91^{ns}$, df = 9; CRAMER'S V = .15

CHI^2 über "E12P12" ohne "Fachgeschäft" = $2,40^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .09; KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "E34P3" ohne "Fachgeschäft" = $1,74^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .07; KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "E34P12" ohne "Fachgeschäft" = $3,48^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .10; KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.03

CHI^2 über "E12P3" ohne "Fachgeschäft" = $3,72^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .11; KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.27

Tabelle C.60: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
E12P12	2	13,3	2	22,2	2	20,0	2	28,6	3	14,3	11	17,7
E34P3	9	60,0	3	33,3	3	30,0	1	14,3	9	42,9	25	40,3
E34P12	3	20,0	2	22,2	1	10,0	3	42,9	7	33,3	16	25,8
E12P3	1	6,7	2	22,2	4	40,0	1	14,3	2	9,5	10	16,1
insgesamt	15	100,0	9	100,0	10	100,0	7	100,0	21	100,0	62	100,0
in % der Basis	24,2		14,5		16,1		11,3		33,9		100,0	

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $14,25^{ns}$, df = 12; CRAMER'S V = .28

CHI^2 über "E12P12" = $2,91^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.17

CHI^2 über "E34P3" = $8,36^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .18;
KENDALL'S TAU C = $-.07^{ns}$; GAMMA = -.24

CHI^2 über "E34P12" = $2,84^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .14

CHI^2 über "E12P3" = $8,79^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .19;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.24

Tabelle C.61: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
E12P12	1	5,6	1	16,7	5	29,4	2	20,0	5	21,7	14	18,9
E34P3	7	38,9	2	33,3	6	35,3	5	50,0	8	34,8	28	37,8
E34P12	6	33,3	2	33,3	4	23,5	2	20,0	7	30,4	21	28,4
E12P3	4	22,2	1	16,7	2	11,8	1	10,0	3	13,0	11	14,9
insgesamt	18	100,0	6	100,0	17	100,0	10	100,0	23	100,0	74	100,0
in % der Basis	24,3		8,1		23,0		13,5		31,1		100,0	

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $8,86^{ns}$, df = 12; CRAMER'S V = .20

CHI^2 über "E12P12" = $3,79^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "E34P3" = $2,69^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.08

CHI^2 über "E34P12" = $3,17^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.20

CHI^2 über "E12P3" = $2,68^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.31

Tabelle C.62: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
E12P12	4	13,8	2	33,3	4	15,4	1	16,7	6	28,6	17	19,3
E34P3	12	41,4	1	16,7	10	38,5	1	16,7	6	28,6	30	34,1
E34P12	7	24,1	2	33,3	8	30,8	3	50,0	6	28,6	26	29,5
E12P3	6	20,7	1	16,7	4	15,4	1	16,7	3	14,3	15	17,0
insgesamt	29	100,0	6	100,0	26	100,0	6	100,0	21	100,0	88	100,0
in % der Basis	33,0		6,8		29,5		6,8		23,9		100,0	

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $9,30^{ns}$, df = 12; CRAMER'S V = .19

CHI^2 über "E12P12" = $5,63^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .12

CHI^2 über "E34P3" = $8,91^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .16;
KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.23

CHI^2 über "E34P12" = $0,18^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .02;
KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.00

CHI^2 über "E12P3" = $2,31^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.22

Tabelle C.63: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
E12P12	3	11,1	15	28,3	18	22,5
E34P3	8	29,6	17	32,1	25	31,3
E34P12	10	37,0	14	26,4	24	30,0
E12P3	6	22,2	7	13,4	13	16,3
insgesamt	27	100,0	53	100,0	80	100,0
in % der Basis	33,8		66,2		100,0	

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $3,95^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .22

CHI^2 über "E12P12" = $0,50^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $.05^{ns}$; GAMMA = .30

CHI^2 über "E34P3" = $0,16^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "E34P12" = $2,23^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.35

CHI^2 über "E12P3" = $1,71^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.42

Tabelle C.64: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
E12P12	12	23,1	6	15,4	18	19,8
E34P3	17	32,7	13	33,3	30	33,0
E34P12	14	26,9	14	35,9	28	30,8
E12P3	9	17,3	6	15,4	15	16,5
insgesamt	52	100,0	39	100,0	91	100,0
in % der Basis	57,1		42,9		100,0	

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $1,30^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .12

CHI^2 über "E12P12" = $3,21^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.46

CHI^2 über "E34P3" = $1,76^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.28

CHI^2 über "E34P12" = $0,27^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "E12P3" = $1,10^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.33

Tabelle C.65: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
E12P12	13	21,3	5	16,7	18	19,8
E34P3	20	32,8	10	33,3	30	33,0
E34P12	22	36,1	6	20,0	28	30,8
E12P3	6	9,8	9	30,0	15	16,5
insgesamt	61	100,0	30	100,0	91	100,0
in % der Basis	67,0		33,0		100,0	

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $6,87^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .27

CHI^2 über "E12P12" = $4,05^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = $-.12^{ss}$; GAMMA = -.52

CHI^2 über "E34P3" = $4,57^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .13;
KENDALL'S TAU B = $-.13^{ss}$; GAMMA = -.43

CHI^2 über "E34P12" = $11,31^{ss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .19;
KENDALL'S TAU B = $-.19^{ss}$; GAMMA = -.65

CHI^2 über "E12P3" = $0,06^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = $.03^{ns}$; GAMMA = .14

Tabelle C.66: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen: regelmäßig		seltener, kein Fernsehen		insgesamt	
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
E12P12	17	21,8	1	7,7	18	19,8
E34P3	24	30,8	6	46,2	30	33,0
E34P12	25	32,1	3	23,1	28	30,8
E12P3	12	15,4	3	23,1	15	16,5
insgesamt	78	100,0	13	100,0	91	100,0
in % der Basis	85,7		14,3		100,0	

1) E12P12: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E34P3: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$;
E34P12: $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} \leq .50$; E12P3: $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $2,61^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .17

CHI^2 über "E12P12" = $3,46^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.74

CHI^2 über "E34P3" = $0,54^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.22

CHI^2 über "E34P12" = $3,39^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.54

CHI^2 über "E12P3" = $0,13^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.21

Tabelle C.67: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
BEP 12	1	25,0	1	50,0	2	40,0	1	33,3	3	60,0	8	42,1
BEP 34	3	75,0	1	50,0	3	60,0	2	66,7	2	40,0	11	57,9
insgesamt	4	100,0	2	100,0	5	100,0	3	100,0	5	100,0	19	100,0
in % der Basis	21,1		10,5		26,3		15,8		26,3		100,0	

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $1{,}29^{ns}$; df = 4; CRAMER'S V = .26;
KENDALL'S TAU C = $-.22^{ns}$; GAMMA = -.29

CHI^2 über "BEP 12" = $0{,}38^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .04;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "BEP 34" = $1{,}70^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.22

Tabelle C.68: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
BEP 12	4	50,0	1	50,0	2	25,0	3	60,0	10	43,5
BEP 34	4	50,0	1	50,0	6	75,0	2	40,0	13	56,5
insgesamt	8	100,0	2	100,0	8	100,0	5	100,0	23	100,0
in % der Basis	34,8		8,7		34,8		21,7		100,0	

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $1,84^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .28;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "BEP 12" = $0,42^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .04;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "BEP 34" = $3,07^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.11

Tabelle C.69: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten							
	Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
BEP 12	1	33,3	5	38,5	4	57,1	10	43,5
BEP 34	2	66,7	8	61,5	3	42,9	13	56,5
insgesamt	3	100,0	13	100,0	7	100,0	23	100,0
in % der Basis		13,0		56,5		30,4		100,0

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $0,79^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .16;
KENDALL'S TAU C = $-.18^{ns}$; GAMMA = -.32

CHI^2 über "BEP 12" = $0,35^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .03;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .16;

CHI^2 über "BEP 34" = $0,88^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .05;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.15

Tabelle C.70: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven: Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
BEP 12	1	50,0	2	33,3	3	30,0	5	83,3	11	45,8
BEP 34	1	50,0	4	66,7	7	70,0	1	16,7	13	54,2
insgesamt	2	100,0	6	100,0	10	100,0	6	100,0	24	100,0
in % der Basis	8,3		25,0		41,7		25,0		100,0	

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $4,80^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .45;
KENDALL'S TAU C = $-.32^{ns}$; GAMMA = -.43

CHI^2 über "BEP 12" = $2,04^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .18

CHI^2 über "BEP 34" = $3,22^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.34

Tabelle C.71: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
BEP 12	1	20,0	2	50,0	2	40,0	1	33,3	2	50,0	8	38,1
BEP 34	4	80,0	2	50,0	3	60,0	2	66,6	2	50,0	13	61,9
insgesamt	5	100,0	4	100,0	5	100,0	3	100,0	4	100,0	21	100,0
in % der Basis	23,8		19,0		23,8		14,3		19,0		100,0	

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $3,34^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .46;
KENDALL'S TAU C = $-.30^{s}$; GAMMA = -.39

CHI^2 über "BEP 12" = $4,73^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .27

CHI^2 über "BEP 34" = $7,78^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .18;
KENDALL'S TAU C = $-.07^{s}$; GAMMA = -.54

Tabelle C.72: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
BEP 12	2	40,0	1	33,3	2	50,0	2	40,0	3	75,0	10	47,6
BEP 34	3	60,0	2	66,6	2	50,0	3	60,0	1	25,0	11	52,4
insgesamt	5	100,0	3	100,0	4	100,0	5	100,0	4	100,0	21	100,0
in % der Basis	23,8		14,3		19,0		23,8		19,0		100,0	

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $7,12^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .61;
KENDALL'S TAU C = $-.44^{ss}$; GAMMA = -.56

CHI^2 über "BEP 12" = $4,73^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .27

CHI^2 über "BEP 34" = $14,33^{ss}$, df = 4; CRAMER'S V = .22;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.26

Tabelle C.73: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao								insgesamt	
	Fachgeschäft		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
BEP 12	3	33,3	2	28,6	2	66,7	3	75,0	10	43,5
BEP 34	6	66,7	5	14,3	1	33,3	1	25,0	13	56,5
insgesamt	9	100,0	7	100,0	3	100,0	4	100,0	23	100,0
in % der Basis		39,1		30,4		13,0		17,4		100,0

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $8,76^{s}$; df = 3; CRAMER'S V = .62;
KENDALL'S TAU C = $-.41^{ss}$; GAMMA = -.54

CHI^2 über "BEP 12" = $5,40^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .20

CHI^2 über "BEP 34" = $10,63^{s}$, df = 3; CRAMER'S V = .18;
KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.46

Tabelle C.74: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
BEP 12	3	42,9	8	57,1	11	52,4
BEP 34	4	57,1	6	42,9	10	47,6
insgesamt	7	100,0	14	100,0	21	100,0
in % der Basis	33,3		66,7		100,0	

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $0,02^{ns}$ df = 1; CRAMER'S PHI = .13;
KENDALL'S TAU B = $-.13^{ns}$; GAMMA = -.28

CHI^2 über "BEP 12" = $0,09^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = $-.00^{ns}$; GAMMA -.02

CHI^2 über "BEP 34" = $0,37^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = 0,5;
KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.31

Tabelle C.75: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
BEP 12	6	42,9	5	50,0	11	45,8
BEP 34	8	57,1	5	50,0	13	54,2
insgesamt	14	100,0	10	100,0	24	100,0
in % der Basis	58,3		41,7		100,0	

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $0{,}00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "BEP 12" = $0{,}19^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.23

CHI^2 über "BEP34" = $1{,}10^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.36

Tabelle C.76: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
BEP 12	8	47,1	3	42,9	11	45,8
BEP 34	9	52,9	4	57,1	13	54,2
insgesamt	17	100,0	7	100,0	24	100,0
in % der Basis	70,8		29,2		100,0	

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $0{,}07^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "BEP 12" = $2{,}17^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.52

CHI^2 über "BEP 34" = $1{,}96^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.46

Tabelle C.77: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Kombinationen der Identifikationsgrade[1)]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen: regelmäßig		seltener, kein Fernsehen		insgesamt	
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
BEP 12	10	50,0	1	25,0	11	45,8
BEP 34	10	50,0	3	75,0	13	54,2
insgesamt	20	100,0	4	100,0	24	100,0
in % der Basis	83,3		16,7		100,0	

1) BEP 12: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} \leq .20$, $r_{Partei} \leq .50$;
BEP 34: r_{Beruf}, $r_{Ehefrau} > .20$, $r_{Partei} > .50$

CHI^2 über alle = $1,17^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .35;
KENDALL'S TAU B = $.35^{ss}$; GAMMA = .48

CHI^2 über "BEP 12" = $2,98^{ns}$; df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.31

CHI^2 über "BEP 34" = $0,00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.12

Tabelle C.78: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Parteimitgliedschaft	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung: regelmäßig		seltener, keine Zeitung		insgesamt	
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
ja	50	33,6	35	18,2	85	24,9
nein	99	66,4	157	81,8	256	75,1
insgesamt	149	100,0	192	100,0	341	100,0
in % der Basis	43,7		56,3		100,0	

CHI^2 über alle = $9,73^{ss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .18;
KENDALL'S TAU B = $.18^{sss}$; GAMMA = .39

Tabelle C.79: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Parteimitgliedschaft	Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
ja	72	29,3	13	13,7	85	24,9
nein	174	70,7	82	86,3	256	75,1
insgesamt	246	100,0	95	100,0	341	100,0
in % der Basis	72,1		27,9		100,0	

CHI^2 über alle = $8,08^{ss}$; df = 1; CRAMER'S PHI = .16;
KENDALL'S TAU B = $.16^{sss}$; GAMMA = .45

Tabelle C.80: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Parteimitgliedschaft	Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
ja	58	36,7	27	14,8	85	24,9
nein	100	63,3	156	85,2	256	75,1
insgesamt	158	100,0	183	100,0	341	100,0
in % der Basis	46,3		53,7		100,0	

CHI^2 = $20,68^{sss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .25;
KENDALL'S TAU B = $.25^{sss}$; GAMMA = .54

Tabelle C.81: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Parteimitgliedschaft	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
ja	24	28,9	51	21,7	75	23,6
nein	59	71,1	184	78,3	243	76,4
insgesamt	83	100,0	235	100,0	318	100,0
in % der Basis	26,1		73,9		100,0	

$CHI^2 = 1{,}39^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $.07^{s}$; GAMMA = .19

Tabelle D.1: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Alter	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45 J.	60	61,2	11	47,8	42	55,3	18	62,1	24	52,2	155	57,0
45 u.m. J.	38	38,8	12	52,2	34	44,7	11	37,9	22	47,8	117	43,0
insgesamt	98	100,0	23	100,0	76	100,0	29	100,0	46	100,0	272	100,0
in % der Basis	36,0		8,5		27,9		10,7		16,9		100,0	

CHI^2 = 2,34^{ns}, df = 4; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = .05^{ns}; GAMMA = .07

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,50^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = -.04^{ns}; GAMMA = -.10

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,32^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = .04^{ns}; GAMMA = .17

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,00^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = .00^{ns}; GAMMA = .01

CHI^2 über "Discounter" = 1,91^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = -.08^{ss}; GAMMA = -.30

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 1,44^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = -.07^{s}; GAMMA = -.16

Tabelle D.2: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Alter	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45 J.	51	47,2	18	50,0	58	63,0	64	59,8	191	55,7
45 u.m. J.	57	52,8	18	50,0	34	37,0	43	40,2	152	44,3
insgesamt	108	100,0	36	100,0	92	100,0	107	100,0	343	100,0
in % der Basis	31,5		10,5		26,8		31,2		100,0	

$CHI^2 = 6{,}36^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $-.12^{sss}$; GAMMA = -.17

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $4{,}00^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $.11^{sss}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "Warenhaus" = $0{,}30^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ss}$; GAMMA = .13

CHI^2 über "Supermarkt" = $2{,}37^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.20

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0{,}84^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.12

Tabelle D.3: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten".

Alter	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45 J.	12	48,0	25	51,0	81	54,0	8	80,0	63	61,2	189	56,1
45 u.m. J.	13	52,0	24	49,0	69	46,0	2	20,0	40	38,8	148	43,9
insgesamt	25	100,0	49	100,0	150	100,0	10	100,0	103	100,0	337	100,0
in % der Basis	7,4		14,5		44,5		3,0		30,6		100,0	

$CHI^2 = 4,84^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .12;
KENDALL'S TAU C = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,34^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .16

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,38^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .12

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,34^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "Discounter" = $1,50^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.53

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,27^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.15

Tabelle D.4: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Alter	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45 J.	3	50,0	12	46,2	29	46,0	93	62,4	53	57,0	190	56,4
45 u.m. J.	3	50,0	14	53,8	34	54,0	56	37,6	40	43,0	147	43,6
insgesamt	6	100,0	26	100,0	63	100,0	149	100,0	93	100,0	337	100,0
in % der Basis	1,8		7,7		18,7		44,2		27,6		100,0	

$CHI^2 = 6,17^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.13

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,02^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA = .11

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,79^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $.06^{s}$; GAMMA = .22

CHI^2 über "Supermarkt" = $2,88^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = $.10^{ss}$; GAMMA = .25

CHI^2 über "Discounter" = $3,53^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.22

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0,00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.01

Tabelle D.5: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Alter	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45 J.	28	56,0	6	37,5	20	51,3	30	63,8	60	62,5	144	58,1
45 u.m. J.	22	44,0	10	62,5	19	48,7	17	36,2	36	37,5	104	41,9
insgesamt	50	100,0	16	100,0	39	100,0	47	100,0	96	100,0	248	100,0
in % der Basis	20,2		6,5		15,7		19,0		38,7		100,0	

CHI^2 = 5,02^{ns}, df = 4; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = -.10^{ss}; GAMMA = -.13

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,01^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = -.00^{ns}; GAMMA = -.01

CHI^2 über "Warenhaus" = 2,14^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = .11^{ss}; GAMMA = .42

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,58^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = .06^{ns}; GAMMA = .16

CHI^2 über "Discounter" = 0,53^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = -.06^{ns}; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 0,99^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = -.07^{s}; GAMMA = -.15

Tabelle D.6: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Alter	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45 J.	35	54,7	6	50,0	34	56,7	21	58,3	78	60,9	174	58,0
45 u.m. J.	29	45,3	6	50,0	26	43,3	15	41,7	50	39,1	126	42,0
insgesamt	64	100,0	12	100,0	60	100,0	36	100,0	128	100,0	300	100,0
in % der Basis	21,3		4,0		20,0		12,0		42,7		100,0	

CHI^2 = 1,10^{ns}, df = 4; CRAMER'S V = .06;
KENDALL'S TAU C = -.06^{ns}; GAMMA = -.09

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,00^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = .01^{ns}; GAMMA = .02

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,08^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = .03^{ns}; GAMMA = .17

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,01^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = .01^{ns}; GAMMA = .04

CHI^2 über "Discounter" = 0,02^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = -.00^{ns}; GAMMA = -.00

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 0,53^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = -.05^{ns}; GAMMA = -.10

Tabelle D.7: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Alter	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
30 - 45 J.	57	58,8	10	45,5	34	48,6	40	62,5	44	53,7	185	55,2
45 u.m. J.	40	41,2	12	54,5	36	51,4	24	37,5	38	46,3	150	44,8
insgesamt	97	100,0	22	100,0	70	100,0	64	100,0	82	100,0	335	100,0
in % der Basis	29,0		6,6		20,9		19,1		24,5		100,0	

$CHI^2 = 4{,}04^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0{,}38^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über "Warenhaus" = $0{,}54^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $.05^{ns}$; GAMMA = .21

CHI^2 über "Supermarkt" = $1{,}26^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $.07^{s}$; GAMMA = .17

CHI^2 über "Discounter" = $1{,}35^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.18

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0{,}04^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA = .04

Tabelle D.8: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Alter	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
30 - 45 J.	40	46,5	146	61,6	186	57,6
45 u.m. J.	46	53,5	91	38,4	137	42,4
insgesamt	86	100,0	237	100,0	323	100,0
in % der Basis	26,6		73,4		100,0	

$CHI^2 = 5{,}28^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .13;
KENDALL'S TAU B = $-.13^{sss}$; GAMMA = -.30

Tabelle D.9: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Alter	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
30 - 45 J.	72	47,7	121	61,7	193	55,6
45 u.m. J.	79	52,3	75	38,3	154	44,4
insgesamt	151	100,0	196	100,0	347	100,0
in % der Basis	43,5		56,5		100,0	

$CHI^2 = 6,27^{SS}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .14;
KENDALL'S TAU B = $-.14^{SSS}$; GAMMA = -.28

Tabelle D.10: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Alter	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
30 - 45 J.	79	49,1	114	61,3	193	55,6
45 u.m. J.	82	50,9	72	38,7	154	44,4
insgesamt	161	100,0	186	100,0	347	100,0
in % der Basis	46,4		53,6		100,0	

$CHI^2 = 4,74^{S}$, df = 4; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = $-.12^{SSS}$; GAMMA = -.24

Tabelle D.11: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Alter	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
30 - 45 J.	123	52,8	60	63,2	193	55,6
45 u.m. J.	119	47,2	35	36,8	154	44,4
insgesamt	252	100,0	95	100,0	347	100,0
in % der Basis	72,6		27,4		100,0	

$CHI^2 = 2,61^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.21

Tabelle D.12: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	79	80,6	16	69,6	56	73,7	23	79,3	30	65,2	204	75,0
hoch	19	19,4	7	30,4	20	26,3	6	20,7	16	34,8	68	25,0
insgesamt	98	100,0	23	100,0	76	100,0	29	100,0	46	100,0	272	100,0
in % der Basis	36,0		8,5		27,9		10,7		16,9		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 4,71^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.10^{ss}$; GAMMA = .17

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $3,81^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{sss}$; GAMMA = -.30

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = $.01^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,08^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Discounter" = $1,09^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.28

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $4,69^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = $-.12^{sss}$; GAMMA = -.32

Tabelle D.13: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	70	64,8	22	61,1	69	75,0	85	79,4	246	71,7
hoch	38	35,2	14	38,9	23	25,0	22	20,6	97	28,3
insgesamt	108	100,0	36	100,0	92	100,0	107	100,0	343	100,0
in % der Basis	31,5		10,5		26,8		31,2		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 8,17^{s}$, df = 3; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $-.14^{sss}$; GAMMA = -.24

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $3,25^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = $.10^{ss}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "Warenhaus" = $1,69^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $.08^{ss}$; GAMMA = .26

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,46^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.11

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $4,03^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = $-.12^{sss}$; GAMMA = .29

Tabelle D.14: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	13	52,0	30	61,2	111	74,0	8	80,0	79	76,7	241	71,5
hoch	12	48,0	19	38,8	39	26,0	2	20,0	24	23,3	96	28,5
insgesamt	25	100,0	49	100,0	150	100,0	10	100,0	103	100,0	337	100,0
in % der Basis	7,4		14,5		44,5		3,0		30,6		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 9{,}39^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .17;
KENDALL'S TAU C = $-.14^{sss}$; GAMMA = -.24

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $4{,}19^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = $.12^{sss}$; GAMMA = .43

CHI^2 über "Warenhaus" = $2{,}42^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $.09^{ss}$; GAMMA = .27

CHI^2 über "Supermarkt" = $0{,}62^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.11

CHI^2 über "Discounter" = $0{,}06^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.23

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1{,}61^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{s}$; GAMMA = -.19

Tabelle D.15: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	3	50,0	15	57,7	48	76,2	113	75,8	62	66,7	241	71,5
hoch	3	50,0	11	42,3	15	23,8	36	24,2	31	33,3	96	28,5
insgesamt	6	100,0	26	100,0	63	100,0	149	100,0	93	100,0	337	100,0
in % der Basis	1,8		7,7		18,7		44,2		27,6		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 6{,}92^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0{,}54^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $.06^{s}$; GAMMA = .44

CHI^2 über "Warenhaus" = $1{,}96^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $.09^{ss}$; GAMMA = .32

CHI^2 über "Supermarkt" = $0{,}57^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Discounter" = 2.09^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1{,}17^{ns}$, df = 1;CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $.07^{s}$; GAMMA = .16

Tabelle D.16: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen												insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt					
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %			abs.	in %
niedrig	31	62,0	10	62,5	30	76,9	38	80,9	72	75,0			181	73,0
hoch	19	38,0	6	37,5	9	23,1	9	19,1	24	25,0			67	27,0
insgesamt	50	100,0	16	100,0	39	100,0	47	100,0	96	100,0			248	100,0
in % der Basis	20,2		6,5		15,7		19,0		38,7				100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 5{,}93^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $-.10^{ss}$, GAMMA = -.17

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $2{,}21^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $.09^{ss}$; GAMMA = .26

CHI^2 über "Warenhaus" = $0{,}47^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $.06^{ns}$; GAMMA = .25

CHI^2 über "Supermarkt" = $0{,}17^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "Discounter" = $1{,}36^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $-.09^{s}$; GAMMA = -.26

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0{,}18^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.08

Tabelle D.17: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	40	62,5	8	66,7	44	73,3	29	80,6	95	74,2	216	72,0
hoch	24	37,5	4	33,3	16	26,7	7	19,4	33	25,8	84	28,0
insgesamt	64	100,0	12	100,0	60	100,0	36	100,0	128	100,0	300	100,0
in % der Basis	21,3		4,0		20,0		12,0		42,7		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 4,71^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $2,78^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = $.10^{ss}$; GAMMA = .26

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA = .13

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.04

CHI^2 über "Discounter" = $1,02^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.26

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0,33^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.09

Tabelle D.18: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	62	63,9	13	59,1	53	75,7	48	75,0	64	78,0	240	71,6
hoch	35	36,1	9	40,9	17	24,3	16	25,0	18	22,0	95	28,4
insgesamt	97	100,0	22	100,0	70	100,0	64	100,0	82	100,0	335	100,0
in % der Basis	29,0		6,6		20,9		19,1		24,5		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 7,14^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $-.13^{sss}$; GAMMA = -.20

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $3,56^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $.11^{sss}$; GAMMA = .25

CHI^2 über "Warenhaus" = $1,22^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $.07^{s}$; GAMMA = .29

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,49^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.13

CHI^2 über "Discounter" = $0,26^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,80^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.22

Tabelle D.19: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig	63	73,3	164	69,2	227	70,3
hoch	23	26,7	73	30,8	96	29,7
insgesamt	86	100,0	237	100,0	323	100,0
in % der Basis	26,6		73,4		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 0,32^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .10

Tabelle D.20: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig	102	67,5	147	75,0	249	71,8
hoch	49	32,5	49	25,0	98	28,2
insgesamt	151	100,0	196	100,0	347	100,0
in % der Basis	43,5		56,5		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 1,98^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{ns}$; GAMMA = -.18

Tabelle D.21: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig	110	68,3	139	74,7	249	71,8
hoch	51	31,7	47	25,3	98	28,2
insgesamt	162	100,0	186	100,0	347	100,0
in % der Basis	46,4		53,6		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 1,45^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.16

Tabelle D.22: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Bildungsstatus des Vaters[1]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig	182	72,2	67	70,5	249	71,8
hoch	70	27,8	28	29,5	98	28,2
insgesamt	252	100,0	95	100,0	347	100,0
in % der Basis	72,6		27,4		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 0,03^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA = .04

Tabelle D.23: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Netto-Einkommen	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 1 800 DM	36	43,9	11	52,4	30	42,3	12	50,0	13	38,2	102	44,0
> 1 800 DM	46	56,1	10	47,6	41	57,7	12	50,0	21	61,8	130	56,0
insgesamt	82	100,0	21	100,0	71	100,0	24	100,0	34	100,0	232	100,0
in % der Basis	35,3		9,1		30,6		10,3		14,7		100,0	

CHI^2 = 1,50^{ns}, df = 4; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = .02^{ns}; GAMMA = .03

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,49^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = .05^{ns}; GAMMA = .11

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,38^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = -.05^{ns}; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,01^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = .02^{ns}; GAMMA = .04

CHI^2 über "Discounter" = 2,31^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = -.10^{ss}; GAMMA = -.34

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 0,00^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = -.00^{ns}; GAMMA = -.01

Tabelle D.24: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Netto-Einkommen	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 1 800 DM	37	43,5	18	54,5	32	38,6	40	43,0	127	43,2
> 1 800 DM	48	56,5	15	45,5	51	61,4	53	57,0	167	56,8
insgesamt	85	100,0	33	100,0	83	100,0	93	100,0	294	100,0
in % der Basis	28,9		11,2		28,2		31,6		100,0	

$CHI^2 = 2{,}47^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0{,}01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = $.00^{ns}$; GAMMA = .00

CHI^2 über "Warenhaus" = $1{,}46^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{s}$; GAMMA = -.25

CHI^2 über "Supermarkt" = $0{,}77^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $.06^{ns}$, GAMMA = .13

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0{,}01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = $.00^{ns}$; GAMMA = .01

Tabelle D.25: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Netto-Einkommen	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 1 800 DM	5	29,4	19	42,2	56	43,4	6	66,7	39	44,8	125	43,6
> 1 800 DM	12	70,6	26	57,8	73	56,6	3	33,3	48	55,2	162	56,4
insgesamt	17	100,0	45	100,0	129	100,0	9	100,0	87	100,0	287	100,0
in % der Basis	5,9		15,7		44,9		3,1		30,3		100,0	

$CHI^2 = 3{,}43^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0{,}92^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $.03^{s}$; GAMMA = .32

CHI^2 über "Warenhaus" = $0{,}00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = $.01^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "Supermarkt" = $0{,}01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = $.00^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "Discounter" = $1{,}17^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{s}$; GAMMA = -.46

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0{,}02^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.04

Tabelle D.26: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Netto-Einkommen	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 1 800 DM	2	40,0	9	42,9	27	48,2	67	52,8	21	26,3	126	43,6
> 1 800 DM	3	60,0	12	57,1	29	51,8	60	47,2	59	73,8	163	56,4
insgesamt	5	100,0	21	100,0	56	100,0	127	100,0	80	100,0	289	100,0
in % der Basis	1,7		7,3		19,4		43,9		27,7		100,0	

CHI^2 = 14,64^{ss}, df = 4; CRAMER'S V = .23;
KENDALL'S TAU C = .16^{sss}; GAMMA = .23

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,09^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = .01^{ns}; GAMMA = .07

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,02^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = .00^{ns}; GAMMA = .02

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,39^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = -.05^{ns}; GAMMA = -.12

CHI^2 über "Discounter" = 7,08^{ss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .16;
KENDALL'S TAU B = -.16^{sss}; GAMMA = -.32

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 12,58^{sss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .22;
KENDALL'S TAU B = .22^{sss}; GAMMA = .48

Tabelle D.27: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Netto-Einkommen	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 1 800 DM	13	33,3	7	50,0	19	50,0	24	57,1	31	37,8	94	43,7
> 1 800 DM	26	66,7	7	50,0	19	50,0	18	42,9	51	62,2	121	56,3
insgesamt	39	100,0	14	100,0	38	100,0	42	100,0	82	100,0	215	100,0
in % der Basis	18,1		6,5		17,7		19,5		38,1		100,0	

$CHI^2 = 6,78^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .18;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $1,47^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $.08^{s}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,04^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.13

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,46^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Discounter" = $3,17^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .13;
KENDALL'S TAU B = $-.13^{ss}$; GAMMA = -.32

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,52^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $.09^{s}$; GAMMA = .19

Tabelle D.28: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Netto-Einkommen	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 1 800 DM	21	39,6	4	33,3	27	52,9	17	54,8	44	39,3	113	43,6
> 1 800 DM	32	60,4	8	66,7	24	47,1	14	45,2	68	60,7	146	56,4
insgesamt	53	100,0	12	100,0	51	100,0	31	100,0	112	100,0	259	100,0
in % der Basis	20,5		4,6		19,7		12,0		43,2		100,0	

CHI^2 = 5,10^{ns}, df = 4; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = .03^{ns}; GAMMA = .04

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,24^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = .04^{ns}; GAMMA = .10

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,21^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = .05^{ns}; GAMMA = .23

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,01^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = -.01^{ns}; GAMMA = -.04

CHI^2 über "Discounter" = 1,26^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = -.08^{s}; GAMMA = -.25

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 1,35^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = .08^{s}; GAMMA = .16

Tabelle D.29: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Netto-Einkommen	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 1 800 DM	27	37,5	11	50,0	27	43,5	29	51,9	30	41,1	124	43,5
> 1 800 DM	45	62,5	11	50,0	35	56,5	27	48,2	43	58,9	161	56,5
insgesamt	72	100,0	22	100,0	62	100,0	56	100,0	73	100,0	285	100,0
in % der Basis	25,3		7,7		21,8		19,6		25,6		100,0	

CHI^2 = 3,17^{ns}, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = -.04^{ns}; GAMMA = -.05

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 1,22^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = .07^{s}; GAMMA = .16

CHI^2 über "Warenhaus" = 1,70^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = -.09^{ss}; GAMMA = -.22

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,02^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = -.00^{ns}; GAMMA = -.00

CHI^2 über "Discounter" = 1,55^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = -.08^{s}; GAMMA = -.20

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 0,12^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = .03^{ns}; GAMMA = .07

Tabelle D.30: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Netto-Einkommen	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
≤ 1 800 DM	37	48,7	81	40,9	118	43,1
> 1 800 DM	39	51,3	117	59,1	156	56,9
insgesamt	76	100,0	198	100,0	274	100,0
in % der Basis	27,7		72,3		100,0	

$CHI^2 = 1{,}06^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $.07^{s}$; GAMMA = .16

Tabelle D.31: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Netto-Einkommen	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
≤ 1 800 DM	50	39,7	79	46,5	129	43,6
> 1 800 DM	76	60,3	91	53,5	167	56,4
insgesamt	126	100,0	170	100,0	296	100,0
in % der Basis	42,6		57,4		100,0	

$CHI^2 = 1{,}09^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.14

Tabelle D.32: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Netto-Einkommen	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
≤ 1 800 DM	52	37,4	77	49,0	129	43,6
> 1 800 DM	87	62,6	80	51,0	167	56,4
insgesamt	139	100,0	157	100,0	296	100,0
in % der Basis	47,0		53,0		100,0	

$CHI^2 = 3{,}60^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = $-.12^{sss}$; GAMMA = -.23

Tabelle D.33: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Netto-Einkommen	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
≤ 1 800 DM	96	43,8	33	42,9	129	43,6
> 1 800 DM	123	56,2	44	57,1	167	56,4
insgesamt	219	100,0	77	100,0	296	100,0
in % der Basis	74,0		26,0		100,0	

$CHI^2 = 0{,}00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

Tabelle D.34: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Haushaltsgröße	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 3 Pers.	36	36,7	16	69,6	27	35,5	16	55,2	27	58,7	122	44,9
4 u.m. Pers.	62	63,3	7	30,4	49	64,5	13	44,8	19	41,3	150	55,1
insgesamt	98	100,0	23	100,0	76	100,0	29	100,0	46	100,0	272	100,0
in % der Basis	36,0		8,5		27,9		10,7		16,9		100,0	

CHI^2 = 15,77^{ss}, df = 4; CRAMER'S V = .24;
KENDALL'S TAU C = -.14^{sss}; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 6,28^{ss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .14;
KENDALL'S TAU B = .14^{sss}; GAMMA = .32

CHI^2 über "Warenhaus" = 4,12^{s}, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = -.12^{sss}; GAMMA = -.47

CHI^2 über "Supermarkt" = 4,55^{s}, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = .12^{sss}; GAMMA = .29

CHI^2 über "Discounter" = 0,30^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = -.04^{ns}; GAMMA = -.13

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 5,19^{s}, df = 1; CRAMER'S PHI = .13;
KENDALL'S TAU B = .13^{sss}; GAMMA = .28

Tabelle D.35: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Haushaltsgröße	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 3 Pers.	65	60,2	24	66,7	29	31,5	42	39,3	160	46,6
4 u.m. Pers.	43	39,8	12	33,3	63	68,5	65	60,7	183	53,4
insgesamt	108	100,0	36	100,0	92	100,0	107	100,0	343	100,0
in % der Basis	31,5		10,5		26,8		31,2		100,0	

CHI^2 = 24,56^{sss}, df = 3; CRAMER'S V = .27;
KENDALL'S TAU C = .22^{sss}; GAMMA = .30

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 10,23^{sss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .18;
KENDALL'S TAU B = -.18^{sss}; GAMMA = -.37

CHI^2 über "Warenhaus" = 5,61^{s}; df = 1; CRAMER'S PHI = .14;
KENDALL'S TAU B = -.14^{sss}; GAMMA = -.43

CHI^2 über "Supermarkt" = 10,74^{sss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .18;
KENDALL'S TAU B = .18^{sss}; GAMMA = .41

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 3,00^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = .10^{ss}; GAMMA = .21

Tabelle D.36: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Haushaltsgröße	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 3 Pers.	13	52,0	34	69,4	68	45,3	5	50,0	39	37,9	159	47,2
4 u.m. Pers.	12	48,0	15	30,6	82	54,7	5	50,0	64	62,1	178	52,8
insgesamt	25	100,0	49	100,0	150	100,0	10	100,0	103	100,0	337	100,0
in % der Basis	7,4		14,5		44,5		3,0		30,6		100,0	

CHI^2 = 13,75^{ss}, df = 4; CRAMER'S V = .20;
KENDALL'S TAU C = .18^{sss}; GAMMA = .26

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,10^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = -.03^{ns}; GAMMA = -.11

CHI^2 über "Warenhaus" = 10,31^{sss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .18;
KENDALL'S TAU B = -.18^{sss}; GAMMA = -.49

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,25^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = .03^{ns}; GAMMA = .07

CHI^2 über "Discounter" = 0,02^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = -.01^{ns}; GAMMA =-.06

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 4,64^{s}, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = .12^{sss}; GAMMA = .27

Tabelle D.37: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Haushaltsgröße	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 3 Pers.	3	50,0	19	73,1	33	52,4	59	39,6	46	49,5	160	47,5
4 u.m. Pers.	3	50,0	7	26,9	30	47,6	90	60,4	47	50,5	177	52,5
insgesamt	6	100,0	26	100,0	63	100,0	149	100,0	93	100,0	337	100,0
in % der Basis	1,8		7,7		18,7		44,2		27,6		100,0	

CHI^2 = 11,31^{s}, df = 4; CRAMER'S V = .18;
KENDALL'S TAU C = .08^{ss}; GAMMA = .11

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,07^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = -.01^{ns}; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Warenhaus" = 6,33^{ss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .15;
KENDALL'S TAU B = -.15^{sss}; GAMMA = -.53

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,52^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = -.05^{ns}; GAMMA = -.12

CHI^2 über "Discounter" =6,10^{ss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .14;
KENDALL'S TAU B = .14^{sss}; GAMMA = .28

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 0,11^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = -.02^{ns}; GAMMA = -.05

Tabelle D.38: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Haushaltsgröße	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen												insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt					
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %			abs.	in %
≤ 3 Pers.	30	60,0	10	62,5	19	48,7	19	40,4	42	43,8			120	48,4
4 u.m. Pers.	20	40,0	6	37,5	20	51,3	28	59,6	54	56,2			128	51,6
insgesamt	50	100,0	16	100,0	39	100,0	47	100,0	96	100,0			248	100,0
in % der Basis	20,2		6,5		15,7		19,0		38,7				100,0	

CHI^2 = 6,00$^{n.s.}$, df = 4; CRAMER'S V = .16;
KENDALL'S TAU C = .14$^{s.s.}$; GAMMA = .19

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 3,39$^{n.s.}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = -.11$^{s.s.}$; GAMMA = -.30

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,83$^{n.s.}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = -.07$^{s.}$; GAMMA = -.30

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,02$^{n.s.}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = -.00$^{n.s.}$; GAMMA = -.01

CHI^2 über "Discounter" = 1,10$^{n.s.}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = .08$^{s.}$; GAMMA = .20

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 1,06$^{n.s.}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = .07$^{s.}$; GAMMA = .15

Tabelle D.39: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Haushaltsgröße	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 3 Pers.	36	56,3	8	66,7	24	40,0	20	55,6	58	45,3	146	48,7
4 u.m. Pers.	28	43,8	4	33,3	36	60,0	16	44,4	70	54,7	154	51,3
insgesamt	64	100,0	12	100,0	60	100,0	36	100,0	128	100,0	300	100,0
in % der Basis	21,3		4,0		20,0		12,0		42,7		100,0	

$CHI^2 = 6,09^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $.08^{s}$; GAMMA = .11

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $2,27^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.22

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,98^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.37

CHI^2 über "Supermarkt" = $1,77^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $.08^{ss}$; GAMMA = .21

CHI^2 über "Discounter" = $0,52^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.16

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0,70^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $.05^{ns}$; GAMMA = .11

Tabelle D.40: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Haushaltsgröße	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
≤ 3 Pers.	58	59,8	13	59,1	29	41,4	24	37,5	34	41,5	158	47,2
4 u.m. Pers.	39	40,2	9	40,9	41	58,6	40	62,5	48	58,5	177	52,8
insgesamt	97	100,0	22	100,0	70	100,0	64	100,0	82	100,0	335	100,0
in % der Basis	29,0		6,6		20,9		19,1		24,5		100,0	

CHI^2 = 11,86^{s}, df = 4; CRAMER'S V = .19;
KENDALL'S TAU C = .18^{sss}; GAMMA = .23

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 8,18^{sss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .16;
KENDALL'S TAU B = -.16^{sss}; GAMMA = -.35

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,88^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = -.06^{s}; GAMMA = -.25

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,90^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = .06^{s}; GAMMA = .15

CHI^2 über "Discounter" = 2,51^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = .09^{ss}; GAMMA = .24

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 1,13^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = .07^{s}; GAMMA = .15

Tabelle D.41: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Haushaltsgröße	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
≤ 3 Pers.	41	47,7	109	46,0	150	46,4
4 u.m. Pers.	45	52,3	128	54,0	173	53,6
insgesamt	86	100,0	237	100,0	323	100,0
in % der Basis	26,6		73,4		100,0	

$CHI^2 = 0,02^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = $.01^{ns}$; GAMMA = .03

Tabelle D.42: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Haushaltsgröße	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
≤ 3 Pers.	85	56,3	78	39,8	163	47,0
4 u.m. Pers.	66	43,7	118	60,2	184	53,0
insgesamt	151	100,0	196	100,0	347	100,0
in % der Basis	43,5		56,5		100,0	

$CHI^2 = 8,67^{ss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .16;
KENDALL'S TAU B = $.16^{sss}$; GAMMA = .32

Tabelle D.43: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Haushaltsgröße	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
≤ 3 Pers.	83	51,6	80	43,0	163	47,0
4 u.m. Pers.	78	48,4	106	57,0	184	53,0
insgesamt	161	100,0	186	100,0	347	100,0
in % der Basis	46,4		53,6		100,0	

$CHI^2 = 2,20^{ns}$, df = 1; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU B = $.09^{ss}$; GAMMA = .17

Tabelle D.44: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Haushaltsgröße	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
≤ 3 Pers.	130	51,6	33	34,7	163	47,0
4 u.m. Pers.	122	48,4	62	65,3	184	53,0
insgesamt	252	100,0	95	100,0	347	100,0
in % der Basis	72,6		27,4		100,0	

$CHI^2 = 7,20^{ss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .15;
KENDALL'S TAU B = $.15^{sss}$; GAMMA = .33

Tabelle D.45: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Eigener Berufsstatus	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Nicht-Hausfrau	26	26,8	6	27,3	19	25,0	8	27,6	15	32,6	74	27,4
Hausfrau	71	73,2	16	72,7	57	75,0	21	72,4	31	67,4	196	72,6
insgesamt	97	100,0	22	100,0	76	100,0	29	100,0	46	100,0	270	100,0
in % der Basis	35,9		8,1		28,1		10,7		17,0		100,0	

CHI^2 = 0,87^{ns}, df = 4; CRAMER'S V = .06;
KENDALL'S TAU C = -.03^{ns}; GAMMA = -.05

CHI^2 über "Fachgeschäft" = .00^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = -.01^{ns}; GAMMA = -.03

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,01^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = -.01^{ns}; GAMMA = -.04

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,00^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = .01^{ns}; GAMMA = .03

CHI^2 über "Discounter" = 0,27^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = -.04^{ns}; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 0,01^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = -.01^{ns}; GAMMA = -.03

Tabelle D.46: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Eigener Berufsstatus	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Nicht-Hausfrau	32	29,6	11	31,4	23	25,0	23	21,9	89	26,2
Hausfrau	76	70,4	24	68,6	69	75,0	82	78,1	251	73,8
insgesamt	108	100,0	35	100,0	92	100,0	105	100,0	340	100,0
in % der Basis	31,8		10,3		27,1		30,9		100,0	

$CHI^2 = 2,22^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $.07^{s}$; GAMMA = .13

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,89^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{s}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,30^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,03^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,13^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $.06^{s}$; GAMMA = .15

Tabelle D.47: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Eigener Berufsstatus	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Nicht-Hausfrau	5	20,0	16	33,3	38	25,5	4	40,0	25	24,3	88	26,3
Hausfrau	20	80,0	32	66,7	111	74,5	6	60,0	78	75,7	247	73,7
insgesamt	25	100,0	48	100,0	149	100,0	10	100,0	103	100,0	335	100,0
in % der Basis	7,5		14,3		44,5		3,0		30,7		100,0	

$CHI^2 = 2,97^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,21^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .18

CHI^2 über "Warenhaus" = $1,05^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.20

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,03^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "Discounter" = $0,41^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.31

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0,18^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = $.03^{ns}$; GAMMA = .08

Tabelle D.48: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Eigener Berufsstatus	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Nicht-Hausfrau	1	16,7	10	38,5	23	36,5	33	22,6	20	21,5	87	26,0
Hausfrau	5	83,3	16	61,5	40	63,5	113	77,4	73	78,5	247	74,0
insgesamt	6	100,0	26	100,0	63	100,0	146	100,0	93	100,0	334	100,0
in % der Basis	1,8		7,8		18,9		43,7		27,8		100,0	

$CHI^2 = 11,16^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .18;
KENDALL'S TAU C = $.11^{sss}$; GAMMA = .21

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,98^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $.08^{ss}$; GAMMA = .16

CHI^2 über "Warenhaus" = $3,01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.38

CHI^2 über "Supermarkt" = $3,77^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{sss}$; GAMMA = -.30

CHI^2 über "Discounter" = $1,30^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $.07^{s}$; GAMMA = .16

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,07^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $.06^{s}$; GAMMA = .17

Tabelle D.49: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Eigener Berufsstatus	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Nicht-Hausfrau	14	28,0	6	37,5	13	34,2	10	21,7	25	26,3	68	27,8
Hausfrau	36	72,0	10	62,5	25	65,8	36	78,3	70	73,7	177	72,2
insgesamt	50	100,0	16	100,0	38	100,0	46	100,0	95	100,0	245	100,0
in % der Basis	20,4		6,5		15,5		18,8		38,8		100,0	

$CHI^2 = 2,48^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .07

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,04^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,37^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.24

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,59^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.18

CHI^2 über "Discounter" = $0,69^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $.06^{ns}$; GAMMA = .19

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0,06^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = $.03^{ns}$; GAMMA = .06

Tabelle D.50: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Eigener Berufsstatus	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Nicht-Hausfrau	19	30,2	6	50,0	15	25,0	9	25,0	32	25,2	81	27,2
Hausfrau	44	69,8	6	50,0	45	75,0	27	75,0	95	74,8	217	72,8
insgesamt	63	100,0	12	100,0	60	100,0	36	100,0	127	100,0	298	100,0
in % der Basis	21,1		4,0		20,1		12,1		42,6		100,0	

$CHI^2 = 3,92^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .09

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0,49^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.13

CHI^2 über "Warenhaus" = $2,22^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{ns}$; GAMMA = -.48

CHI^2 über Supermarkt" = $0,06^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA =.07

CHI^2 über "Discounter" = $0,01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0,25^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$, GAMMA = .08

Tabelle D.51: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Eigener Berufsstatus	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Nicht-Hausfrau	27	28,1	7	31,8	20	28,6	13	21,0	19	23,2	86	25,9
Hausfrau	69	71,9	15	68,2	50	71,4	49	79,0	63	76,8	246	74,1
insgesamt	96	100,0	22	100,0	70	100,0	62	100,0	82	100,0	332	100,0
in % der Basis	28,9		6,6		21,1		18,7		24,7		100,0	

$CHI^2 = 2{,}01^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $.06^{ns}$; GAMMA = .10

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0{,}21^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.08

CHI^2 über "Warenhaus" = $0{,}16^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Supermarkt" = $0{,}18^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über "Discounter" = $0{,}68^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $.05^{ns}$; GAMMA = .17

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0{,}26^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .10

Tabelle D.52: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Eigener Berufs-status	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Nicht-Hausfrau	17	20,0	68	28,9	85	26,6
Hausfrau	68	80,0	167	71,1	235	73,4
insgesamt	85	100,0	235	100,0	320	100,0
in % der Basis	26,6		73,4		100,0	

$CHI^2 = 2,12^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.24

Tabelle D.53: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Eigener Berufs-status	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Nicht-Hausfrau	33	21,9	56	29,0	89	25,9
Hausfrau	118	78,1	137	71,0	255	74,1
insgesamt	151	100,0	193	100,0	344	100,0
in % der Basis	43,9		56,1		100,0	

$CHI^2 = 1,91^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.19

Tabelle D.54: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Eigener Berufsstatus	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Nicht-Hausfrau	41	25,5	48	26,2	89	25,9
Hausfrau	120	74,5	135	73,8	255	74,1
insgesamt	161	100,0	183	100,0	344	100,0
in % der Basis	46,8		53,2		100,0	

CHI^2 = .00^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = -.01^{ns}; GAMMA = -.02

Tabelle D.55: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Eigener Berufsstatus	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Nicht-Hausfrau	58	23,1	31	33,3	89	25,9
Hausfrau	193	76,9	62	66,7	255	74,1
insgesamt	251	100,0	93	100,0	344	100,0
in % der Basis	73,0		27,0		100,0	

CHI^2 = 3,19^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = -.10^{ss}; GAMMA = -.25

Tabelle D.56: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Berufsstatus des Haupternährers	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Arbeiter, Rentner	26	26,5	7	30,4	26	34,2	8	27,6	18	40,0	85	31,4
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	34	12,5	6	2,2	23	8,5	9	3,3	3	1,1	75	27,7
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	38	38,8	10	43,5	27	35,5	12	41,4	24	53,3	111	41,0
insgesamt	98	100,0	23	100,0	76	100,0	29	100,0	45	100,0	271	100,0
in % der Basis	36,2		8,5		28,0		10,7		16,6		100,0	

$CHI^2 = 13,76^{ns}$, df = 8; CRAMER'S V = .16;
KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.00

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $4,12^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,13^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .02;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .03

CHI^2 über "Supermarkt" = $1,23^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .06;
KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "Discounter" = $1,02^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .05;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $2,12^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .01

Tabelle D.57: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Berufsstatus des Haupternährers	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Arbeiter, Rentner	34	31,8	9	25,0	27	29,3	32	29,9	102	29,8
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	24	22,4	12	33,3	27	29,3	37	34,6	100	29,2
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	49	45,8	15	41,7	38	41,3	38	35,5	140	40,9
insgesamt	107	100,0	36	100,0	92	100,0	107	100,0	342	100,0
in % der Basis	31,3		10,5		26,9		31,3		100,0	

$CHI^2 = 4,77^{ns}$, df = 6; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $3,54^{ns}$, df = 1; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,55^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .04;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .06

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,01^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .01;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $2,64^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.08

Tabelle D.58: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Berufsstatus des Haupternährers	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Arbeiter, Rentner	7	28,0	13	27,1	49	32,7	3	30,0	28	27,2	100	29,8
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	4	16,0	11	22,9	45	30,0	2	20,0	36	35,0	98	29,2
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	14	56,0	24	50,0	56	37,3	5	50,0	39	37,9	138	41,1
insgesamt	25	100,0	48	100,0	150	100,0	10	100,0	103	100,0	336	100,0
in % der Basis	7,4		14,3		44,6		3,0		30,7		100,0	

CHI^2 = 7,68^{ns}, df = 8; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = -.04^{ns}; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 3,18^{ns}, df = 2; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = .03^{ns}; GAMMA = .20

CHI^2 über "Warenhaus" = 1,97^{ns}, df = 2; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = .04^{ns}; GAMMA = .14

CHI^2 über "Supermarkt" = 1,76^{ns}, df = 2; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = -.08^{s}; GAMMA = -.12

CHI^2 über "Discounter" = 0,50^{ns}, df = 2; CRAMER'S V = .04;
KENDALL'S TAU C = .02^{ns}; GAMMA = .10

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 2,41^{ns}, df = 2; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = -.01^{ns}; GAMMA = -.02

Tabelle D.59: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Berufsstatus des Haupternährers	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Arbeiter, Rentner	2	33,0	6	24,0	25	39,7	46	30,9	20	21,5	99	29,5
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	1	16,7	4	16,0	17	27,0	49	32,9	29	31,2	100	29,8
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	3	50,0	15	60,0	21	33,3	54	36,2	44	47,3	137	40,8
insgesamt	6	100,0	25	100,0	63	100,0	149	100,0	93	100,0	336	100,0
in % der Basis		1,8		7,4		18,8		44,3		27,7		100,0

$CHI^2 = 12{,}24^{ns}$, df = 8; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.06^{s}$; GAMMA = .09

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $0{,}48^{ns}$, df = 1; CRAMER'S V = .04;
KENDALL'S TAU C = $.00^{ns}$; GAMMA = .07

CHI^2 über "Warenhaus" = $4{,}44^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .28

CHI^2 über "Supermarkt" = $4{,}00^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.21

CHI^2 über "Discounter" = $2{,}41^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $-.06^{s}$; GAMMA = -.11

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $4{,}20^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $.10^{ss}$; GAMMA = .20

Tabelle D.60: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Berufsstatus des Haupternährers	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Arbeiter, Rentner	14	28,6	6	37,5	12	30,8	17	36,2	19	19,8	68	27,5
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	8	16,3	4	25,0	14	35,9	16	34,0	34	35,4	76	30,8
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	27	55,1	6	37,5	13	33,3	14	29,8	43	44,8	103	41,7
insgesamt	49	100,0	16	100,0	39	100,0	47	100,0	96	100,0	247	100,0
in % der Basis	19,8		6,5		15,8		19,0		38,9		100,0	

$CHI^2 = 13,43^{ns}$, df = 8; CRAMER'S V = .16;
KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $6,16^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.06^{s}$; GAMMA = .20

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,88^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .06;
KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "Supermarkt" = $1,35^{ns}$; df = 2; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "Discounter" = $3,75^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .12;
KENDALL'S TAU C = $-.10^{ss}$; GAMMA = -.25

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $4,88^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $.10^{ss}$; GAMMA = .17

Tabelle D.61: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Berufsstatus des Haupternährers	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Arbeiter, Rentner	24	38,1	2	16,7	21	35,0	13	36,1	31	24,2	91	30,4
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	11	17,5	3	25,0	18	30,0	9	25,0	45	35,2	86	28,8
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	28	44,4	7	58,3	21	35,0	14	38,9	52	40,6	122	40,8
insgesamt	63	100,0	12	100,0	60	100,0	36	100,0	128	100,0	299	100,0
in % der Basis	21,1		4,0		20,1		12,0		42,8		100,0	

$CHI^2 = 10,90^{ns}$, df = 8; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .05

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $5,54^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.04

CHI^2 über "Warenhaus" = $1,82^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $.07^{s}$; GAMMA = .33

CHI^2 über "Supermarkt" = $1,10^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .06;
KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.12

CHI^2 über "Discounter" = $0,62^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .05;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.08

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $6,31^{s}$, df = 2; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $.06^{s}$; GAMMA = .10

Tabelle D.62: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Berufsstatus des Haupternährers	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Arbeiter, Rentner	25	26,0	4	18,2	27	38,6	22	34,4	22	26,8	100	29,9
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	22	22,9	6	27,3	19	27,1	21	32,8	31	37,8	99	29,6
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	49	51,0	12	54,5	24	34,3	21	32,8	29	35,4	135	40,4
insgesamt	96	100,0	22	100,0	70	100,0	64	100,0	82	100,0	334	100,0
in % der Basis	28,7		6,6		21,0		19,2		24,6		100,0	

CHI^2 = 13,50^{ns}, df = 8; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = -.09^{ss}; GAMMA = -.12

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 5,96^{s}, df = 2; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = .11^{ss}; GAMMA = .20

CHI^2 über "Warenhaus" = 2,29^{ns}, df = 2; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = .04^{ns}; GAMMA = .28

CHI^2 über "Supermarkt" = 3,21^{ns}, df = 2; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = -.08^{s}; GAMMA = -.18

CHI^2 über "Discounter" = 1,92^{ns}, df = 2; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = -.06^{s}; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 3,48^{ns}, df = 2; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = -.02^{ns}; GAMMA = -.03

Tabelle D.63: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Berufsstatus des Haupternährers	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Arbeiter, Rentner	35	40,7	58	24,6	93	28,9
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	25	29,1	69	29,2	94	29,2
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	26	30,2	109	46,2	135	41,9
insgesamt	86	100,0	236	100,0	322	100,0
in % der Basis	26,7		73,3		100,0	

$CHI^2 = 9,50^{ss}$, df = 2; CRAMER'S V = .17;
KENDALL'S TAU C = $.16^{sss}$; GAMMA = .31

Tabelle D.64: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Berufsstatus des Haupternährers	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Arbeiter, Rentner	39	26,0	65	33,2	104	30,1
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	36	24,0	65	33,2	101	29,2
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	75	50,0	66	33,7	141	40,8
insgesamt	150	100,0	196	100,0	346	100,0
in % der Basis	43,4		56,6		100,0	

$CHI^2 = 9,45^{ss}$, df = 2; CRAMER'S V = .17;
KENDALL'S TAU C = $-.15^{sss}$; GAMMA = -.24

Tabelle D.65: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Berufsstatus des Haupternährers	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Arbeiter, Rentner	38	23,8	66	35,5	104	30,1
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	42	26,3	59	31,7	101	29,2
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	80	50,0	61	32,8	141	40,8
insgesamt	160	100,0	186	100,0	346	100,0
in % der Basis	46,2		53,2		100,0	

$CHI^2 = 11,07^{ss}$, df = 2; CRAMER'S V = .18;
KENDALL'S TAU C = $-.19^{sss}$; GAMMA = -.28

Tabelle D.66: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Berufsstatus des Haupternährers	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Arbeiter, Rentner	74	29,5	30	31,6	104	30,1
untere oder mittlere Angestellte und Beamte	72	28,7	29	30,5	101	29,2
höhere Angestellte, Beamte und Selbständige	105	41,8	36	37,9	141	40,8
insgesamt	251	100,0	95	100,0	346	100,0
in % der Basis	72,5		27,5		100,0	

$CHI^2 = 0,44^{ns}$, df = 2; CRAMER'S V = .04;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.06

Tabelle D.67: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Eigener Bildungsstatus[1]	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	69	70,4	16	69,6	57	75,0	20	69,0	15	32,6	177	65,1
hoch	29	29,6	7	30,4	19	25,0	9	31,0	31	67,4	95	34,9
insgesamt	98	100,0	23	100,0	76	100,0	29	100,0	46	100,0	272	100,0
in % der Basis	36,0		8,5		27,9		10,7		16,9		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 26,55^{sss}$, df = 4; CRAMER'S V = .31;
KENDALL'S TAU C = $.21^{sss}$; GAMMA = .29

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $1,65^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{s}$; GAMMA = -.18

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,31^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.18

CHI^2 über "Supermarkt" = $6,33^{ss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .14;
KENDALL'S TAU B = $-.14^{sss}$; GAMMA = -.36

CHI^2 über "Discounter" = $1,97^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.32

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $15,44^{sss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .20;
KENDALL'S TAU B = $.22^{sss}$; GAMMA = .56

Tabelle D.68: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Eigener Bildungsstatus[1)]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	48	44,4	22	61,1	66	71,7	76	71,0	212	61,8
hoch	60	55,6	14	38,9	26	28,3	31	29,0	131	38,2
insgesamt	108	100,0	36	100,0	92	100,0	107	100,0	343	100,0
in % der Basis	31,5		10,5		26,8		31,2		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 21,50^{sss}$, df = 3; CRAMER'S V = .25;
KENDALL'S TAU C = $-.24^{sss}$; GAMMA = -.35

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $19,34^{sss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .24;
KENDALL'S TAU B = $.24^{sss}$; GAMMA = .49

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = $.00^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über "Supermarkt" = $4,69^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = $-.12^{sss}$; GAMMA = -.29

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $5,05^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .13;
KENDALL'S TAU B = $-.13^{sss}$; GAMMA = -.29

Tabelle D.69: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Eigener Bildungsstatus[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	8	32,0	25	51,0	99	66,0	6	60,0	71	68,9	209	62,0
hoch	17	68,0	24	49,0	51	34,0	4	40,0	32	31,1	128	38,0
insgesamt	25	100,0	49	100,0	150	100,0	10	100,0	103	100,0	337	100,0
in % der Basis	7,4		14,5		44,5		3,0		30,6		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

CHI^2 = 15,20^{ss}, df = 4; CRAMER'S V = .21;
KENDALL'S TAU C = -.18^{sss}; GAMMA = -.27

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 8,94^{ss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .17;
KENDALL'S TAU B = .17^{sss}; GAMMA = .59

CHI^2 über "Warenhaus" = 2,42^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = .09^{ss}; GAMMA = .26

CHI^2 über "Supermarkt" = 1,53^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = -.07^{s}; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Discounter" = 0,04^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = .01^{ns}; GAMMA = .04

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 2,60^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = -.09^{ss}; GAMMA = -.21

Tabelle D.70: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Eigener Bildungsstatus[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	2	33,3	10	38,5	44	69,8	100	67,1	53	57,0	209	62,0
hoch	4	66,7	16	61,5	19	30,2	49	32,9	40	43,0	128	38,0
insgesamt	6	100,0	26	100,0	63	100,0	149	100,0	93	100,0	337	100,0
in % der Basis	1,8		7,7		18,7		44,2		27,6		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 12{,}50^{ss}$, df = 4; CRAMER'S V = .19;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.01

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $1{,}07^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $.08^{ss}$; GAMMA = .54

CHI^2 über "Warenhaus" = $5{,}60^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .14;
KENDALL'S TAU B = $.14^{sss}$; GAMMA = .48

CHI^2 über "Supermarkt" = $1{,}63^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{s}$; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Discounter" = $2{,}57^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $-.09^{ss}$; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1{,}10^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $.06^{s}$; GAMMA = .14

Tabelle D.71: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Eigener Bildungsstatus[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	25	50,0	7	43,8	27	69,2	35	74,5	63	65,6	157	63,3
hoch	25	50,0	9	56,3	12	30,8	12	25,5	33	34,4	91	36,7
insgesamt	50	100,0	16	100,0	39	100,0	47	100,0	96	100,0	248	100,0
in % der Basis	20,2		6,5		15,7		19,0		38,7		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 9{,}78^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .20;
KENDALL'S TAU C = $-.13^{ss}$; GAMMA = -.18

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $2{,}98^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = $.10^{ss}$; GAMMA = .28

CHI^2 über "Warenhaus" = $1{,}99^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $.11^{ss}$; GAMMA = .40

CHI^2 über "Supermarkt" = $0{,}43^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.16

CHI^2 über "Discounter" = $2{,}55^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.31

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0{,}22^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.08

Tabelle D.72: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Eigener Bildungsstatus[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	32	50,0	6	50,0	40	66,7	25	69,4	86	67,2	189	63,0
hoch	32	50,0	6	50,0	20	33,3	11	30,6	42	32,8	111	37,0
insgesamt	64	100,0	12	100,0	60	100,0	36	100,0	128	100,0	300	100,0
in % der Basis	21,3		4,0		20,0		12,0		42,7		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 7,46^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .16;
KENDALL'S TAU C = $-.13^{sss}$; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $4,16^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = $.12^{sss}$; GAMMA = .29

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,43^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $.06^{ns}$; GAMMA = .27

CHI^2 über "Supermarkt" = $0,24^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "Discounter" = $0,43^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.16

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,29^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.15

Tabelle D.73: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Eigener Bildungsstatus[1]	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
niedrig	48	49,5	13	59,1	49	70,0	41	64,1	58	70,7	209	62,4
hoch	49	50,5	9	40,9	21	30,0	23	35,9	24	29,3	126	37,6
insgesamt	97	100,0	22	100,0	70	100,0	64	100,0	82	100,0	335	100,0
in % der Basis	29,0		6,6		20,9		19,1		24,5		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

CHI^2 = 11,22^{s}, df = 4; CRAMER'S V = .18;
KENDALL'S TAU C = -.17^{sss}; GAMMA = -.23

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 8,17^{ss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .16;
KENDALL'S TAU B = .16^{sss}; GAMMA = .35

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,01^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = .02^{ns}; GAMMA = .07

CHI^2 über "Supermarkt" = 1,79^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = -.08^{ss}; GAMMA = -.21

CHI^2 über "Discounter" = 0,03^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = -.02^{ns}; GAMMA = -.04

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 2,77^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = -.10^{ss}; GAMMA = -.24

Tabelle D.74: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Eigener Bildungsstatus[1]	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig	55	64,0	140	59,1	195	60,4
hoch	31	36,0	97	40,9	128	39,6
insgesamt	86	100,0	237	100,0	323	100,0
in % der Basis	26,6		73,4		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 0,44^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .10

Tabelle D.75: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Eigener Bildungsstatus[1]	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig	73	48,3	142	72,4	215	62,0
hoch	78	51,7	54	27,6	132	38,0
insgesamt	151	100,0	196	100,0	347	100,0
in % der Basis	43,5		56,5		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 20,02^{sss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .25;
KENDALL'S TAU B = $-.25^{sss}$; GAMMA = -.48

Tabelle D.76: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Eigener Bildungsstatus[1)]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig	90	55,9	125	67,2	215	62,0
hoch	71	44,1	61	32,8	132	38,0
insgesamt	161	100,0	186	100,0	347	100,0
in % der Basis	46,4		53,6		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 4{,}21^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = $-.12^{sss}$; GAMMA = -.24

Tabelle D.77: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Eigener Bildungsstatus[1)]	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
niedrig	159	63,1	56	58,9	215	62,0
hoch	93	36,9	39	41,1	132	38,0
insgesamt	252	100,0	95	100,0	347	100,0
in % der Basis	72,6		27,4		100,0	

1) niedrig = höchster Abschluß "Hauptschule mit Lehre"
hoch = niedrigster Abschluß "Mittlere Reife"

$CHI^2 = 0{,}34^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .09

Tabelle D.78: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Parteimitgliedschaft	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
ja	16	17,4	4	17,4	24	31,6	7	24,1	16	34,8	67	25,2
nein	76	82,6	19	82,6	52	68,4	22	75,9	30	65,2	199	74,8
insgesamt	92	100,0	23	100,0	76	100,0	29	100,0	46	100,0	266	100,0
in % der Basis	34,6		8,6		28,6		10,6		17,3		100,0	

$CHI^2 = 7{,}62^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .17;
KENDALL'S TAU C = $-.14^{sss}$; GAMMA = -.24

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $3{,}75^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $.11^{sss}$; GAMMA = .32

CHI^2 über "Warenhaus" = $0{,}38^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $.05^{ns}$; GAMMA = .24

CHI^2 über "Supermarkt" = $1{,}88^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{ss}$; GAMMA = -.21

CHI^2 über "Discounter" = $0{,}04^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA = .09

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $3{,}18^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{ss}$; GAMMA = -.31

Tabelle D.79: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Parteimitgliedschaft	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
ja	31	29,0	5	13,9	28	30,4	20	19,6	84	24,9
nein	76	71,0	31	86,1	64	69,6	82	80,4	253	75,1
insgesamt	107	100,0	36	100,0	92	100,0	102	100,0	337	100,0
in % der Basis	31,8		10,7		27,3		30,3		100,0	

$CHI^2 = 6,31^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $.06^{s}$; GAMMA = .11

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $1,07^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = $-.06^{s}$; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Warenhaus" = $2,00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .09;
KENDALL'S TAU B = $.09^{ss}$; GAMMA = .38

CHI^2 über "Supermarkt" = $1,67^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $-.08^{s}$; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $1,82^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = $.08^{ss}$; GAMMA = .21

Tabelle D.80: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Parteimitgliedschaft	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten											
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt		insgesamt	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
ja	8	32,0	8	16,3	52	34,7	2	20,0	12	12,4	82	24,8
nein	17	68,0	41	85,7	98	65,3	8	80,0	85	87,6	249	75,2
insgesamt	25	100,0	49	100,0	150	100,0	10	100,0	97	100,0	331	100,0
in % der Basis	7,6		14,8		45,3		3,0		29,3		100,0	

CHI^2 = 18,58^{sss}, df = 4; CRAMER'S V = .24;
KENDALL'S TAU C = .11^{ss}; GAMMA = .21

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,37^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = -.05^{ns}; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Warenhaus" = 1,70^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = .08^{ss}; GAMMA = .29

CHI^2 über "Supermarkt" = 13,45^{sss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .21;
KENDALL'S TAU B = -.21^{sss}; GAMMA = -.46

CHI^2 über "Discounter" = 0,00^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = .02^{ns}; GAMMA = .14

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 10,40^{sss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .18;
KENDALL'S TAU B = .18^{sss}; GAMMA = .50

Tabelle D.81: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Parteimitgliedschaft	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
ja	1	16,7	5	19,2	24	38,1	30	20,3	18	20,5	78	23,6
nein	5	83,3	21	80,8	39	61,9	118	79,7	70	79,5	253	76,4
insgesamt	6	100,0	26	100,0	63	100,0	148	100,0	88	100,0	331	100,0
in % der Basis	1,8		7,9		19,0		44,7		26,6		100,0	

CHI^2 = 10,6^{s}, df = 4; CRAMER'S V = .18;
KENDALL'S TAU C = .08^{s}; GAMMA = .15

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,90^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = .08^{s}; GAMMA = .14

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,03^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = .00^{ns}; GAMMA = .01

CHI^2 über "Supermarkt" = 8,15^{ss}, df = 1; CRAMER'S PHI = .17;
KENDALL'S TAU B = -.17^{sss}; GAMMA = -.42

CHI^2 über "Discounter" = 1,30^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI =.07;
KENDALL'S TAU B = .07^{s}; GAMMA = .17

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 0,43^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = .04^{ns}; GAMMA = .12

Tabelle D.82: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Parteimitgliedschaft	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
ja	16	32,0	7	43,8	10	25,6	6	13,0	18	19,6	57	23,5
nein	34	68,0	9	56,3	29	74,4	40	87,0	74	80,4	186	76,5
insgesamt	50	100,0	16	100,0	39	100,0	46	100,0	92	100,0	243	100,0
in % der Basis	20,6		6,6		16,0		18,9		37,9		100,0	

CHI^2 = 9,36^{s}, df = 4; CRAMER'S V = .20;
KENDALL'S TAU C = .13^{sss}; GAMMA = .23

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 1,15^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = -.07^{s}; GAMMA = -.20

CHI^2 über "Warenhaus" = 2,81^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .13;
KENDALL'S TAU B = -.13^{ss}; GAMMA = -.47

CHI^2 über "Supermarkt" = 0,02^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = -.02^{ns}; GAMMA = -.07

CHI^2 über "Discounter" = 2,75^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .12;
KENDALL'S TAU B = .12^{ss}; GAMMA = .40

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 0,92^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = .07^{s}; GAMMA = .18

Tabelle D.83: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Parteimitgliedschaft	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
ja	19	29,7	2	16,7	18	30,0	10	27,8	20	16,3	69	23,4
nein	45	70,3	10	83,3	42	70,0	26	72,2	103	83,7	226	76,6
insgesamt	64	100,0	12	100,0	60	100,0	36	100,0	123	100,0	295	100,0
in % der Basis		21,7		4,1		20,3		12,2		41,7		100,0

CHI^2 = 7,06^{ns}, df = 4; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = .12^{sss}; GAMMA = .23

CHI^2 über "Fachgeschäft" = 0,67^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = -.05^{ns}; GAMMA = -.15

CHI^2 über "Warenhaus" = 0,05^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = .03^{ns}; GAMMA = .22

CHI^2 über "Supermarkt" = 1,27^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .08;
KENDALL'S TAU B = -.08^{s}; GAMMA = -.21

CHI^2 über "Discounter" = 0,17^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = -.04^{ns}; GAMMA = -.12

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = 5,68^{s}, df = 1; CRAMER'S PHI = .15;
KENDALL'S TAU C = .15^{sss}; GAMMA = .35

Tabelle D.84: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Parteimitgliedschaft	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
ja	29	29,9	4	18,2	26	37,1	7	11,1	16	20,8	82	24,9
nein	68	70,1	18	81,8	44	62,9	56	88,9	61	79,2	247	75,1
insgesamt	97	100,0	22	100,0	70	100,0	63	100,0	77	100,0	329	100,0
in % der Basis	29,5		6,7		21,3		19,1		23,1		100,0	

$CHI^2 = 14,53^{ss}$, df = 4; CRAMER'S V = .21;
KENDALL'S TAU C = $.11^{ss}$; GAMMA = .19

CHI^2 über "Fachgeschäft" = $1,44^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.18

CHI^2 über "Warenhaus" = $0,25^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .21

CHI^2 über "Supermarkt" = $6,29^{ss}$; df = 1; CRAMER'S PHI = .15;
KENDALL'S TAU B = $-.15^{sss}$; GAMMA = -.36

CHI^2 über "Discounter" = $7,06^{ss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .16;
KENDALL'S TAU B = $.16^{sss}$; GAMMA = .52

CHI^2 über "Verbrauchermarkt" = $0,66^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $.05^{ns}$; GAMMA = .15

Tabelle D.85: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf"

Haushaltstyp	Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
1	13	31,0	6	30,0	28	51,9	7	35,0	29	40,8	83	40,1
2	5	11,9	7	35,0	10	18,5	4	20,0	13	18,3	39	18,8
3	2	4,8	1	5,0	3	5,6	1	5,0	3	4,2	10	4,8
4	22	52,4	6	30,0	13	24,1	8	40,0	26	36,6	75	36,2
insgesamt	42	100,0	20	100,0	54	100,0	20	100,0	71	100,0	207	100,0
in % der Basis		20,3		9,7		26,1		9,7		34,3		100,0

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = $3,33^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $.03^{ns}$; GAMMA = .04

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = $5,79^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.01

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" = $2,60^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.26

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" = $11,10^{s}$, df = 4; CRAMER'S V = .20;
KENDALL'S TAU C = $-.07^{s}$; GAMMA = -.11

Tabelle D.86: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst"

Haushaltstyp	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst								insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
1	27	31,0	8	28,6	36	53,7	30	38,5	101	38,8
2	18	20,7	11	39,3	13	19,4	15	19,2	57	21,9
3	5	5,7	1	3,6	2	3,0	4	5,1	12	4,6
4	37	42,5	8	28,6	16	23,9	29	37,2	90	34,6
insgesamt	87	100,0	28	100,0	67	100,0	78	100,0	260	100,0
in % der Basis	33,5		10,8		25,8		30,0		100,0	

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = $6,19^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $.05^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = $5,98^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.10

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" = $0,96^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .05;
KENDALL'S TAU C = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.09

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" = $7,65^{s}$, df = 3; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $-.07^{s}$; GAMMA = -.12

Tabelle D.87: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten"

Haushaltstyp	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
1	6	26,1	12	30,8	46	41,8	3	60,0	31	40,3	98	38,6
2	3	13,0	14	35,9	22	20,0	1	20,0	15	19,5	55	21,7
3	2	8,7	3	7,7	5	4,5	-	-	2	2,6	12	4,7
4	12	52,2	10	25,6	37	33,6	1	20,0	29	37,7	89	35,0
insgesamt	23	100,0	39	100,0	110	100,0	5	100,0	77	100,0	254	100,0
in % der Basis	9,1		15,4		43,3		2,0		30,3		100,0	

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = $1,05^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .06;
KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .07

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = $6,55^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .14;
KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.14

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" (ohne Discounter) = $3,08^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .10;
KENDALL'S TAU C = $-.04^{ns}$; GAMMA = -.37

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" = $8,69^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .16;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.04

Tabelle D.88: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven"

Haushaltstyp	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
1	2	40,0	8	34,8	16	34,8	40	40,0	33	41,3	99	39,0
2	2	40,0	5	21,7	12	26,1	19	19,0	19	23,8	57	22,4
3	-	-	2	8,7	4	8,7	2	2,0	3	3,8	11	4,3
4	1	20,0	8	34,8	14	30,4	39	39,0	25	31,3	87	34,3
insgesamt	5	100,0	23	100,0	46	100,0	100	100,0	80	100,0	254	100,0
in % der Basis	2,0		9,1		18,1		39,4		31,4		100,0	

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = $2,68^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .09;
KENDALL'S TAU C = $.06^{ns}$; GAMMA = .11

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = $4,11^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.00

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" (ohne Fachgeschäft) = $5,16^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .12;
KENDALL'S TAU C = $-.03^{ns}$; GAMMA = -.29

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" = $1,09^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .06;
KENDALL'S TAU C = $.02^{ns}$; GAMMA = .03

Tabelle D.89: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen"

Haushaltstyp	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
1	14	31,1	3	18,8	11	39,4	10	38,5	34	45,9	72	38,1
2	9	20,0	4	25,0	8	28,6	8	30,8	15	20,3	44	23,3
3	2	4,4	3	18,8	3	10,7	-	-	1	1,4	9	4,8
4	20	44,4	6	37,5	6	21,4	8	30,8	24	32,4	64	33,9
insgesamt	45	100,0	16	100,0	28	100,0	26	100,0	74	100,0	189	100,0
in % der Basis		23,8		8,5		14,8		13,8		39,2		100,0

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = 4,13^{ns}, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = .08^{s}; GAMMA = .13

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = 1,10^{ns}, df = 4; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = -.04^{ns}; GAMMA = -.08

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" (ohne Discounter) = 11,24^{ss}, df = 3; CRAMER'S V = .24;
KENDALL'S TAU C = -.05^{ns}; GAMMA = -.39

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" = 10,54^{s}, df = 4; CRAMER'S V = .21;
KENDALL'S TAU C = -.10^{ss}; GAMMA = -.17

Tabelle D.90: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken"

Haushaltstyp	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
1	21	42,0	6	50,0	12	29,3	8	30,8	41	42,3	88	38,9
2	7	14,0	4	33,3	10	24,4	6	23,1	23	23,7	50	22,1
3	-	-	1	8,3	5	12,2	1	3,8	3	3,1	10	4,4
4	22	44,0	1	8,3	14	34,1	11	42,3	30	30,9	78	34,5
insgesamt	50	100,0	12	100,0	41	100,0	26	100,0	97	100,0	226	100,0
in % der Basis	22,1		5,3		18,1		11,5		42,9		100,0	

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = $6,70^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .01

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = $4,07^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .12;
KENDALL'S TAU C = $.04^{ns}$; GAMMA = .09

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" (ohne Fachgeschäft) = $4,30^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $-.05^{ns}$; GAMMA = -.46

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" = $5,33^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .13;
KENDALL'S TAU C = $-.06^{ns}$; GAMMA = -.11

Tabelle D.91: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao"

Haushaltstyp	Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao										insgesamt	
	Fachgeschäft		Warenhaus		Supermarkt		Discounter		Verbrauchermarkt			
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
1	29	35,4	6	40,0	20	37,0	15	38,5	27	41,5	97	38,0
2	14	17,1	8	53,3	12	22,2	8	20,5	13	20,0	55	21,6
3	4	4,9	1	6,7	4	7,4	1	2,6	2	3,1	12	4,7
4	35	42,7	-	-	18	33,3	15	38,5	23	35,4	91	35,7
insgesamt	82	100,0	15	100,0	54	100,0	39	100,0	65	100,0	255	100,0
in % der Basis	32,2		5,9		21,2		15,3		25,5		100,0	

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = $1,65^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .07;
KENDALL'S TAU C = $.01^{ns}$; GAMMA = .02

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = $7,42^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .15;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.04

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" = $2,13^{ns}$, df = 4; CRAMER'S V = .08;
KENDALL'S TAU C = $-.02^{ns}$; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" (ohne Warenhaus) = $3,72^{ns}$, df = 3; CRAMER'S V = .11;
KENDALL'S TAU C = $-.08^{ns}$; GAMMA = -.12

Tabelle D.92: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Das Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter"

Haushaltstyp	Informationsverhalten				insgesamt	
	nicht kritisch		kritisch			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
1	19	31,7	78	42,4	97	39,8
2	16	26,7	32	17,4	48	19,7
3	1	1,7	10	5,4	11	4,5
4	24	40,0	64	34,8	88	36,1
insgesamt	60	100,0	184	100,0	244	100,0
in % der Basis	24,6		75,4		100,0	

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = 3,02^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .10;
KENDALL'S TAU B = .10^{ns}; GAMMA = .27

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = 0,93^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .06;
KENDALL'S TAU B = -.06^{ns}; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" = 0,98^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = .07^{ns}; GAMMA = .58

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" = 0,00^{ns}, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = -.01^{ns}; GAMMA = -.02

Tabelle D.93: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung"

Haushaltstyp	Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, keine Zeitung			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
1	41	33,1	60	43,2	101	38,4
2	32	25,8	25	18,0	57	21,7
3	10	8,1	2	1,4	12	4,6
4	41	33,1	52	37,4	93	35,4
insgesamt	124	100,0	139	100,0	263	100,0
in % der Basis	47,1		52,9		100,0	

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = $0,34^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .04;
KENDALL'S TAU B = $.04^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = $3,83^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .11;
KENDALL'S TAU B = $-.11^{sss}$; GAMMA = -.30

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" = $6,43^{ss}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .15;
KENDALL'S TAU B = $-.15^{sss}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" = $0,00^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = -.01; GAMMA = -.02

Tabelle D.94: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen"

Haushaltstyp	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		seltener, kein Fernsehen			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
1	71	36,8	30	42,9	101	38,4
2	49	25,4	8	11,4	57	21,7
3	9	4,7	3	4,3	12	4,6
4	64	33,2	29	41,4	93	35,4
insgesamt	193	100,0	70	100,0	263	100,0
in % der Basis	73,4		26,6		100,0	

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = $0,24^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .03;
KENDALL'S TAU B = $.03^{ns}$; GAMMA = .08

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = $5,33^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .13;
KENDALL'S TAU B = $-.13^{sss}$; GAMMA = -.45

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" = $0,02^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .01;
KENDALL'S TAU B = $-.01^{ns}$; GAMMA = -.06

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" = $0,68^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .05;
KENDALL'S TAU B = $.05^{ns}$; GAMMA = .13

Tabelle D.95: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen"

Haushaltstyp	Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen				insgesamt	
	regelmäßig		nicht regelmäßig			
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
1	47	36,2	54	40,6	101	38,4
2	31	23,8	26	19,5	57	21,7
3	10	7,7	2	1,5	12	4,6
4	42	32,3	51	38,3	93	35,4
insgesamt	130	100,0	133	100,0	263	100,0
in % der Basis	49,4		50,6		100,0	

CHI^2 über "Haushaltstyp 1" = $0,01^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .00;
KENDALL'S TAU B = $-.00^{ns}$; GAMMA = -.00

CHI^2 über "Haushaltstyp 2" = $1,39^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .07;
KENDALL'S TAU B = $-.07^{s}$; GAMMA = -.19

CHI^2 über "Haushaltstyp 3" = $5,37^{s}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .14;
KENDALL'S TAU B = $-.14^{sss}$; GAMMA = -.72

CHI^2 über "Haushaltstyp 4" = $0,02^{ns}$, df = 1; CRAMER'S PHI = .02;
KENDALL'S TAU B = $.02^{ns}$; GAMMA = .03

Seite

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Die Ermittlung der warengruppenspezifischen Gewichtungsfaktoren zur Bestimmung der individuellen Betriebstypenpräferenz 111

Tabelle 2: Die institutionalen Zuordnungen der Rollen und Rollenbündel 117

Tabelle 3: Die Zusammensetzung des Adressen-Pools aufgrund der Erhebungseinheit Situation 119

Tabelle 4: Die Zusammensetzung der Stichprobe 119

Tabelle 5: Die Interkorrelationsmatrix zur "value importance" des Berufsprofils (n = 347) 122

Tabelle 6: Die Struktur der "value importance" - Faktoren des Berufsprofils 123

Tabelle 7: Die Interkorrelationsmatrix zur "value importance" des Eheprofils (n = 347) 124

Tabelle 8: Die Struktur der "value importance" - Faktoren des Eheprofils 125

Tabelle 9: Die Interkorrelationsmatrix zur "value importance" des Parteiprofils (n = 85) 126

Tabelle 10: Die Struktur der "value importance" -Faktoren des Parteiprofils 127

Tabelle 11: Die Korrelationen zwischen "perceived instrumentality" und "value importance" von Komponenten des Berufsprofils (n = 347) 128

Tabelle 12: Die Korrelationen zwischen "perceived instrumentality" und "value importance" von Komponenten des Eheprofils (n = 347) 129

Tabelle 13: Die Korrelationen zwischen "perceived instrumentality" und "value importance" von Komponenten des Parteiprofils (n = 85) 130

Tabelle 14: Die Interdependenzen zwischen den personbezogenen und organisationsbezogenen Rollen 135

Tabelle 15: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 137

Tabelle 16: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei 138

Tabelle 17: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei 139

Tabelle 18: Die institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen Ich-Leistung und Identifikationsgrad organisationsbezogener Rollen 145

Tabelle 19: Die Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und den situationsbezogenen Rollen 157

Tabelle 20: Die Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und den situationsbezogenen Rollen 160

Tabelle 21: Die Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und den situationsbezogenen Rollen 162

Seite

Tabelle 22: Die Interdependenzen zwischen den Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau, der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und den situationsbezogenen Rollen 165

Tabelle 23: Die Zusammenfassung der institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen Identifikationsgrad und Situationsrollenperformanz 167

Tabelle 24: Die Interkorrelationsmatrix der person- und organisationsbezogenen Rollen (n = 347) 190

Tabelle 25: Die Struktur der extrahierten Faktoren 191

Tabelle 26: Die Struktur der Haushaltstypologie 193

Tabelle 27: Die Zusammenfassung der institutionsspezifischen Interdependenzen zwischen Ich-Leistung und Situationsrollenperformanz 196

Tabelle 28: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund der Dimension Ich-Leistung 212

Tabelle 29: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund der Dimension Identifikationsgrad 213

Tabelle 30: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund der Dimensionen Ich-Leistung und Identifikationsgrad 215

Tabelle 31: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße aufgrund der Dimensionen Identifikationsgrad, Ich-Leistung, korrigierte Ich-Leistung und aller unabhängigen Variablen 217

Tabelle 32: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Institution Ehe 219

Tabelle 33: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Institution Beruf 220

Tabelle 34: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Institution Politik 221

Tabelle 35: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsmaße der Institution Bildung 222

Tabelle 36: Die Situationsrollen-spezifischen Bestimmtheitsgrade der Institutionen Ehe, Beruf, Politik und Bildung 224

TABELLENANHANGVERZEICHNIS

Seite

Tabelle B. 1: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße 15+

Tabelle B. 2: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners 15+

Tabelle B. 3: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus 16+

Tabelle B. 4: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers 16+

Tabelle B. 5: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus 17+

Tabelle B. 6: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft 18+

Tabelle B. 7: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße 18+

Tabelle B. 8: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der personbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners 19+

Tabelle B. 9: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus 19+

Tabelle B.10: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers 20+

Tabelle B.11: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus 20+

Tabelle B.12: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft 21+

Tabelle B.13: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft und der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße 21+

Tabelle B.14: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners 22+

Tabelle B.15: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus 22+

Tabelle B.16: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers 23+

Tabelle B.17: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus 24+

Tabelle B.18: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft 24+

Tabelle B.19: Die Ausprägung des Identifikationsgrades mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf (n = 347) 25+

Tabelle B.20: Die Ausprägung des Identifikationsgrades mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau (n = 347) 26+

Tabelle B.21: Die Ausprägung des Identifikationsgrades mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei (n = 85) 27+

Tabelle B.22: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf 28+

Tabelle B.23: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 29+

Tabelle B.24: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei 30+

Tabelle B.25: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf 31+

Tabelle B.26: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 32+

Tabelle B.27: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied 33+

Tabelle B.28: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf 34+

Tabelle B.29: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 35+

Tabelle B.30: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Religionszugehörigkeit und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied 36+

Tabelle B.31: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf 37+

Tabelle B.32: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 37+

Tabelle B.33: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied 38+

Tabelle B.34: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf 38+

Tabelle B.35: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 39+

Seite

Tabelle B.36: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied 39+

Tabelle B.37: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf 40+

Tabelle B.38: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 41+

Tabelle B.39: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied 42+

Tabelle B.40: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf 43+

Tabelle B.41: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 44+

Tabelle B.42: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Hauptverdieners und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied 45+

Tabelle B.43: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf 46+

Tabelle B.44: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 47+

Tabelle B.45: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied 48+

Tabelle B.46: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Beruf 49+

Tabelle B.47: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und dem Identifikationsgrad mit der organisationsbezogenen Rolle Ehefrau 49+

Tabelle C. 1: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 50+

Tabelle C. 2: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 51+

Tabelle C. 3: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 52+

Tabelle C. 4: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 53+

Tabelle C. 5: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 54+

Tabelle C. 6: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 54+

Tabelle C. 7: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 55+

Tabelle C. 8: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 55+

Tabelle C. 9: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 56+

Tabelle C.10: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 57+

Tabelle C.11: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Beruf und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 58+

Tabelle C.12: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 59+

Tabelle C.13: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 60+

Tabelle C.14: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 61+

Tabelle C.15: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 62+

Tabelle C.16: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 63+

Tabelle C.17: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 63+

Tabelle C.18: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 64+

Tabelle C.19: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 64+

Tabelle C.20: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 65+

Tabelle C.21: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 66+

Tabelle C.22: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 67+

Tabelle C.23: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 68+

Seite

elle C.24: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 69+

elle C.25: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 70+

elle C.26: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 71+

elle C.27: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 72+

elle C.28: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situations - rolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 72+

elle C.29: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 73+

elle C.30: Die Interdependenzen zwischen dem Identifkationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 74+

elle C.31: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 74+

elle C.32: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 75+

elle C.33: Die Interdependenzen zwischen dem Identifikationsgrad mit der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 76+

elle C.34: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 77+

elle C.35: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 78+

elle C.36: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 79+

elle C.37: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 80+

elle C.38: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 81+

elle C.39: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 82+

elle C.40: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 83+

elle C.41: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Georauchsgüter 84+

elle C.42: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 85+

elle C.43: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 86+

elle C.44: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Ehefrau und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 87+

elle C.45: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 88+

elle C.46: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 89+

elle C.47: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 90+

elle C.48: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 91+

elle C.49: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 92+

elle C.50: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 93+

elle C.51: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 94+

elle C.52: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 95+

elle C.53: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 96+

elle C.54: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 97+

elle C.55: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 98+

Seite

Tabelle C.56: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 99+

Tabelle C.57: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 100+

Tabelle C.58: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 101+

Tabelle C.59: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 102+

Tabelle C.60: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 103+

Tabelle C.61: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 104+

Tabelle C.62: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 105+

Tabelle C.63: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 106+

Tabelle C.64: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 107+

Tabelle C.65: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 108+

Tabelle C.66: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 109+

Tabelle C.67: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 110+

Tabelle C.68: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 111+

Tabelle C.69: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 112+

Tabelle C.70: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 113+

Tabelle C.71: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 114+

Tabelle C.72: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 115+

Tabelle C.73: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 116+

Tabelle C.74: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 117+

Tabelle C.75: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 118+

Tabelle C.76: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 118+

Tabelle C.77: Die Interdependenzen zwischen Kombinationen der Identifikationsgrade mit der Rolle Beruf, der Rolle Ehefrau und der Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 119+

Tabelle C.78: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 119+

Tabelle C.79: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 120+

Tabelle C.80: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 120+

Tabelle C.81: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Mitgliedschaft in einer politischen Partei und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 121+

Seite

Tabelle D. 1: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 122+

Tabelle D. 2: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 123+

Tabelle D. 3: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 124+

Tabelle D. 4: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 125+

Tabelle D. 5: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 126+

Tabelle D. 6: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 127+

Tabelle D. 7: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 128+

Tabelle D. 8: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 128+

Tabelle D. 9: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 129+

Tabelle D.10: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereinen im Fernsehen" 129+

Tabelle D.11: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Alter und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 130+

Tabelle D.12: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 131+

Tabelle D.13: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 132+

Tabelle D.14: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 133+

Tabelle D.15: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 134+

Tabelle D.16: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 135+

Tabelle D.17: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 136+

Tabelle D.18: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 137+

Tabelle D.19: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 138+

Tabelle D.20: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 138+

Tabelle D.21: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 139+

Tabelle D.22: Die Interdependenzen zwischen der personbezogenen Rolle Bildungsstatus des Vaters und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 139+

Tabelle D.23: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 140+

Tabelle D.24: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 141+

Tabelle D.25: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 142+

Tabelle D.26: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 143+

Tabelle D.27: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 144+

Tabelle D.28: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 145+

Tabelle D.29: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 146+

Tabelle D.30: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 147+

Tabelle D.31: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 147+

Tabelle D.32: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 148+

Tabelle D.33: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Netto-Einkommen des Hauptverdieners und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 148+

Tabelle D.34: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 149+

Tabelle D.35: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 150+

Seite

Tabelle D.36: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 151+

Tabelle D.37: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 152+

Tabelle D.38: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 153+

Tabelle D.39: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 154+

Tabelle D.40: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 155+

Tabelle D.41: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 156+

Tabelle D.42: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 156+

Tabelle D.43: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 157+

Tabelle D.44: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Haushaltsgröße und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 157+

Tabelle D.45: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 158+

Tabelle D.46: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 159+

Tabelle D.47: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 160+

Tabelle D.48: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 161+

Tabelle D.49: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 162+

Tabelle D.50: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 163+

Tabelle D.51: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 164+

Tabelle D.52: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 165+

Tabelle D.53: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 165+

Tabelle D.54: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 166+

Tabelle D.55: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Berufsstatus und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 166+

Tabelle D.56: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 167+

Tabelle D.57: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 168+

Tabelle D.58: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 169+

Tabelle D.59: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 170+

Tabelle D.60: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 171+

Tabelle D.61: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 172+

Tabelle D.62: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 173+

Tabelle D.63: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 174+

Tabelle D.64: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 174+

Tabelle D.65: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 175+

Tabelle D.66: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Berufsstatus des Haupternährers und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 175+

Tabelle D.67: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 176+

Tabelle D.68: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 177+

Tabelle D.69: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 178+

Tabelle D.70: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 179+

Seite

Tabelle D.71: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 180+

Tabelle D.72: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 181+

Tabelle D.73: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 182+

Tabelle D.74: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 183+

Tabelle D.75: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 183+

Tabelle D.76: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 184+

Tabelle D.77: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Eigener Bildungsstatus und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 184+

Tabelle D.78: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 185+

Tabelle D.79: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitgliedschaft und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 186+

Tabelle D.80: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 187+

Tabelle D.81: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 188+

Tabelle D.82: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 189+

Tabelle D.83: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 190+

Tabelle D.84: Die Interdependenzen zwischen der organisationsbezogenen Rolle Parteimitglied und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 191+

Tabelle D.85: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle Betriebstypenpräferenz beim Lebensmitteleinkauf 192+

Tabelle D.86: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Frischfleisch und Wurst" 193+

Tabelle D.87: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Molkereiprodukten" 194+

Tabelle D.88: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Konserven" 195+

Tabelle D.89: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Wein und Spirituosen" 196+

Tabelle D.90: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Bier und alkoholfreien Getränken" 197+

Tabelle D.91: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Die Betriebstypenpräferenz beim Einkauf von Kaffee, Tee und Kakao" 198+

Tabelle D.92: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltytypen und der Situationsrolle Informationsverhalten vor dem Kauf mittelfristig nutzbarer Gebrauchsgüter 199+

Tabelle D.93: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Das Lesen des politischen Teils der Tageszeitung" 200+

Tabelle D.94: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber Tagesnachrichten im Fernsehen" 201+

Tabelle D.95: Die Interdependenzen zwischen den abgeleiteten Haushaltstypen und der Situationsrolle "Der Aufmerksamkeitsgrad gegenüber politischen Sendereihen im Fernsehen" 202+

Literaturverzeichnis

Asch, S. E.: The Doctrine of Suggestion, Prestige and Imitation in Social Psychology, in: Psychological Review, Vol. 55, 1948, S. 274 ff.

Atkinson, J. W.: Motives in Fantasy, Action and Society, A method of assessment and study, (Van Nostrand) Princeton, N. J., 1958

Aurin, K. (Hrsg.): Bildungspolitische Probleme in psychologischer Sicht, (Europäische Verlagsanstalt) Frankfurt am Main 1969

Bahrdt, H. P.: Zur Frage des Menschenbildes in der Soziologie, in: Europäisches Archiv für Soziologie, 2. Jg., Heft 1, 1961, S. 9 ff.

Banton, M.: Roles, An Introduction to the Study of Social Relations, (Tavistock Publication Ltd.) London 1965

v. Baeyer-Katte, W.: Sozialisation im politischen Verhalten, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd., 2. Hbd., S. 1071 ff.

de Beauvoir, S.: Das andere Geschlecht - Sitte und Sexus der Frau, (Rowohlts Taschenbuch Verlag) Hamburg 1960

Becker, E.; Herkommer, S.; Bergmann, J.: Erziehung zur Anpassung? (o. Verlag) Schwalbach bei Frankfurt am Main 1967

Berger, P. L.; Luckmann, T.: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, Eine Theorie der Wissenssoziologie, (S. Fischer Verlag) Frankfurt am Main 1966

Bergholz, R.: Die Wirtschaft braucht die Frau, (C. W. Leske Verlag) Darmstadt 1956

Bergler, R. (Hrsg.): Marktpsychologie, (Verlag Hans Huber) Bern-Stuttgart-Wien 1972

Bergler, R. (Hrsg.): Psychologische Marktanalyse, (Verlag Hans Huber) Bern-Stuttgart-Wien 1965

Berry, J. B.: The new woman hord: Counselor alert, in: The Personnel and Guidance Journa Nr. 2, 1972, S. 108 ff.

v. Bethusy-Huc, V.: Die soziologische Struktur Deutscher Parlamente, Ein Beitrag zur Theorie der politischen Elitenbildung, (Rheinische Friedrich Wilhelm-Universitä Bonn 1958

Biddle, B. J.; Thomas, E. J. (Hrsg.): Role Theory: Concepts and Research, (John Wiley & Sons, Inc.) New York-London-Sydney 1966

Blum, M. L.; Naylor, J. C.: Industrial Psychology, Its Theoretical and Social Foundation A Revision of Industrial Psychology and Its Social Foundations, (Harper & Row) New York-Evanston & London 1968

Blumer, H.: Sociological Implications of the Thought of George Herbert Mead, in: The American Journal of Sociology, Vol. 71,1965/1966, S. 539 ff.

Bolte, K. M.: Sozialer Aufstieg und Abstieg, Eine Untersuchung über Berufsprestige und Berufsmobilität, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1959

Bolte, K. M.; Kappe, D.; Neidhardt, F.: Soziale Schichtung, 2. Aufl., (C. W. Leske Verlag) Opladen 1968

Brunotte, E.: Vorurteile gegenüber Frauen, in: Strzelewicz, W. (Hrsg.): Das Vorurteil als Bildungsbarriere, (Vandenhoeck & Ruprecht) Göttingen 1965, S. 264 ff.

Bundesbeamtengesetz (BBG) in der Fassung vom 22.10.1965 (BGBl. III S. 1776)

Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.): Systematik der Berufe, Bonn 1949

Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.): Katalog E, Begriffsdefinitionen aus der Handels- und Absatzwirtschaft, Veröffentlichungen der Kommission zur Förderung der handels- und absatzwirtschaftlichen Forschung, 2. Ausgabe, Oktober 1975

Carnap, R.: Theoretische Begriffe der Wissenschaft, in: Eberlein, G.; Kroeber-Riel, W.; Leinfellner, W. (Hrsg.): Forschungslogik der Sozialwissenschaften, (Bertelsmann Universitätsverlag) Gütersloh 1974, S. 47 ff.

Claessens, D.: Familie und Wertsystem, Eine Studie zur "zweiten, soziokulturellen Geburt" des Menschen, (Duncker & Humblot) Berlin 1962

Claessens, D.: Rolle und Macht, 2. Aufl., (Juventa Verlag) München 1970

Claessens, D.: Rolle und Verantwortung, in: Soziale Welt, Bd. 14, 1963, S. 1-13

Clauß, G.; Ebner, H.: Grundlagen der Statistik für Psychologen, Pädagogen und Soziologen, (Verlag Harri Deutsch) Frankfurt am Main-ZUrich 1972

Coburn-Staege, U.: Der Rollenbegriff, Ein Versuch der Vermittlung zwischen Gesellschaft und Individuum, (Quelle & Meyer) Heidelberg 1973

Coser, R. L.: Role Distance, Sociological Ambivalence, and Transitional Status Systems, in: The American Journal of Sociology, Vol. 72, 1966/67, S. 173 ff.

Daheim, H.: Der Beruf in der modernen Gesellschaft, Versuch einer soziologischen Theorie beruflichen Handelns, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1967

Dahrendorf, R.: Bildung ist Bürgerrecht, Plädoyer für eine aktive Bildungspolitik, 3. Aufl., (Christian Wegner Verlag) Hamburg 1968

Dahrendorf, R.: Homo Sociologicus, Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, 7. Aufl., (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1968

Davies, J. C.: The Family's Role in Political Socialisation, in: The Annals of the American Academy of Political and Social Science, September 1965, Political Socialisation: its Role in the Political Process, S. 11 ff.

Deutscher Bundestag (Hrsg.): Amtliches Handbuch des Deutschen Bundestages, 7. Wahlperiode (Neue Darmstädter Verlagsanstalt) Stand: 14. März 1973

Dörner, K.: Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968, Buchbesprechung, in: Soziale Welt, Jg. 21/22, 1970/71, S. 118-120

Dreitzel, H. P.: Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968

Dreitzel, H. P. (Hrsg.): Sozialer Wandel, Zivilisation und Fortschritt als Kategorie der soziologischen Theorie, (Verlag Luchterhand) Neuwied-Berlin 1967

Eberlein, G.; Kroeber-Riel, W.; Leinfellner, W. (Hrsg.): Forschungslogik der Sozialwissenschaften, (Bertelsmann Universitätsverlag) Gütersloh 1974

Elias, N.: Über den Prozeß der Zivilisation, Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen, 2 Bde., 2. Aufl., (Francke Verlag) Bern-München 1969

Erikson, E. H.: Identität und Lebenszyklus, Drei Aufsätze, (Suhrkamp Verlag) Frankfurt am Main 1966

Erikson, E. H.: Kindheit und Gesellschaft, 4. Aufl., (Klett-Verlag) Stuttgart 1971

Falter, J. W.; Trommsdorff, V.: Psychische und soziale Determinanten des politischen Verhaltens im Saarland, Arbeitspapiere des Instituts für Konsum- und Verhaltensforschung im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes (Direktor: Prof. Dr. W. Kroeber-Riel) Saarbrücken 1972

Fishbein, M. (Hrsg.): Readings in Attitude Theory and Measurement, (Wiley Cop.) New York-London-Sydney 1967

Freud, S.: Abriß der Psychoanalyse, 13. Aufl., (Fischer Bücherei) Frankfurt am Main 1965

v. Friedeburg, L. (Hrsg.): Jugend in der modernen Gesellschaft, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1971

Friedrichs, J.: Methoden empirischer Sozialforschung, 2. Aufl., (Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH) Reinbek bei Hamburg 1974

Fürstenberg, F.: Die Sozialstruktur der Bundesrepublik Deutschland, Ein soziologischer Oberblick, (Westdeutscher Verlag) Opladen 1972

Gehlen, A.: Die Seele im technischen Zeitalter, Sozialpsychologische Probleme in der industriellen Gesellschaft, (Rowohlt Verlag) Hamburg 1966

Gehlen, A.: Urmensch und Spätkultur, Philosophische Ergebnisse und Aussagen, 2. Aufl., (Athenäum-Verlag) Bonn 1964

Gerhardt, U.: Rollenanalyse als kritische Soziologie, Ein konzeptueller Rahmen zur empirischen und methodologischen Begründung einer Theorie der Vergesellschaftun (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1971

Gerichtsverfassungsgesetz (GVG) in der Fassung vom 9. Mai 1975 (BGBl. I. S. 1079; BGBl. III 300-2)

Gerth, H.; Mills, C. W.: Person und Gesellschaft, Die Psychologie sozialer Institutionen (Athenäum-Verlag) Frankfurt am Main-Bonn 1970

Geser, G.: Die Frau als Vorgesetzte, Eine Untersuchung der die Karriere weiblicher Positionen beeinflussenden Faktoren, (Schulthess Polygraphischer Verlag AG) Zürich 1973

Gesetz über das Bundesverfassungsgericht (BVerfGG) in der Fassung vom 3. Februar 1971 (BGBl. I S. 105; BGBl. III 1104-1)

Gesetz über die berufsmäßige Ausübung der Heilkunde ohne Bestallung (Heilpraktiker G) vom 17.2.1939 (RGBl. I S. 251), 1. Durchführungsverordnung

Gesetz über die öffentliche Bestallung und allgemeine Beeidigung von Dolmetschern und Obersetzern vom 21.10.1953 (Bay BS III S. 40)

Gesetz über die Prüfung der Filmvorführer vom 3.7.1951 (Bay BS I S. 374)

Gesetz über die Berufsordnung der Wirtschaftsprüfer (Wirtschaftsprüferordnung) vom 24. Juli 1961 (BGBl. I S. 1049)

Gesetz zum Schutze der arbeitenden Jugend (Jugendarbeitsschutzgesetz - JArbSchG) vom 9. August 1960, in der Fassung vom 29.7.1966 (BGBl. I S. 455)

Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung - HWO) vom 28.12.1965 (BGBl. I, 1966, S. 2), geändert am 28. August 1969 (BGBl. I S. 1513)

Ginzberg, E. u.a.: Occupational choice, An Approach to a General Theory, 4. Aufl., (Columbia University Press) New York 1966

Glasbrenner, M.: Alterserfordernis und Altersgrenze im öffentlichen und im privaten Dienstrecht, (Dissertationsdruck Schön) München 1967

Goffman, E.: Behavior in Public Places, Notes on the Social Organization of Gatherings, (Free Press) Glencoe 1963

Goffman, E.: Encounters, Two Studies in the Sociology of Interaction, 6. Aufl., (Bobbs-Merrill) Indianapolis, Ind., 1961

Goffman, E.: Role Distance, in: Goffman, E.: Encounters, Two Studies in the Sociology of Interaction, 6. Aufl., (Bobbs-Merrill) Indianapolis, Ind., 1961, S. 73 ff.

Goffman, E.: Stigma, über Techniken der Bewältigung beschädigter Identität, (Suhrkamp Verlag) Frankfurt am Main 1972

Goffman, E.: The Presentation of Self in Everyday Life, (Doubleday & Company, Inc.) New York 1959, Deutsch: Wie alle spielen Theater, Die Selbstdarstellung im Alltag, (R. Piper & Co.) München 1969

Gordon, M.: Kitty Foyle and the concept of class as culture, in: American Journal of Sociology, LIII, 1947/48, S. 213 ff.

Graumann, C. F.: Interaktion und Kommunikation, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd., 2. Hbd., S. 1127 ff.

Greenstein, F.: Children and Politics, (Yale University Press) New Haven 1965

Greenstein, F.: Personality and Political Socialisation: The Theory of Authoritarian and Democrate Character, in: The Annals of the American Academy of Political and Social Science, September 1965: Political Socialisation: its Role in the Political Process, S. 81-96

Gross, P.: Reflexion, Spontaneität und Interaktion, Zur Diskussion soziologischer Handlungstheorien, (Verlag Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1972

Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland vom 23. Mai 1949, (Philipp Reclam) Stuttgart 1965

Güttner, G.: Identifikationsmodelle und Konsumverhalten, in: Bergler, R. (Hrsg.): Marktpsychologie, (Verlag Hans Huber) Bern-Stuttgart-Wien 1972, S. 198-219

Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd.: Der Absatz, 11. Aufl., (Springer-Verlag) Berlin-Heidelberg-New York 1968

Haferkampf, H.: Soziologie als Handlungstheorie, P. L. Berger/T. Luckmann, G. C. Homans, N. Luhmann, G. H. Mead, T. Parsons, A. Schütz, M. Weber in vergleichender Analyse und Kritik, (Bertelsmann Universitätsverlag) Düsseldorf 1972

Hardenacke, A.: Berufsbildungsgesetz, in: Willmann-Institut (Hrsg.): Wörterbuch der Berufs- und Wirtschaftspädagogik, (Verlag Herder KG) Freiburg im Breisgau 1973

Hartmann, H. (Hrsg.): Moderne amerikanische Soziologie, Neuere Beiträge zur soziologischen Theorie, 2. Aufl., (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1973

Haug, F.: Kritik der Rollentheorie und ihrer Anwendung in der bürgerlichen deutschen Soziologie, (Fischer Taschenbuch-Verlag) Frankfurt am Main 1972

Heckhausen, H.: Eine Rahmentheorie der Motivation in zehn Thesen, in: Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie, Bd. 10, S. 604 ff.

Heinemann, M.: Einkaufsstättenwahl und Firmentreue der Konsumenten, (Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler) Wiesbaden 1976

Hempel, C. G. (Hrsg.): Aspects of Scientific Explanation and Other Essays in the Philosophy of Science, (Free Press) New York-London 1965

Hempel, C. G.; Oppenheimer, P.: Studies in the Logic of Explanation, in: Hempel, C. G. (Hrsg.): Aspects of Scientific Explanation and Other Essays in the Philosophy of Science, (Free Press) New York-London 1965

Hess, R.; Torney, J. V.: The Development of Political Attituds in Children, (Anchor Books) Garden City-New York 1968

Hofstätter, P. R.: Einführung in die Sozialpsychologie, (Alfred Kröner Verlag) Stuttgart 1966

Höhn, E.: Die Gegenwartsproblematik der Mädchenbildung, in: Aurin, K. (Hrsg.): Bildungspolitische Probleme in psychologischer Sicht, (Europäische Verlagsanstalt) Frankfurt am Main 1969, S. 121 ff.

Joas, H.: Die gegenwärtige Lage der soziologischen Rollentheorie, (Athenäum Verlag) Frankfurt am Main 1973

Jonas, F.: Die Institutionenlehre Arnold Gehlens, (J. C. Mohr (Paul Siebeck)) Tübingen 1966

Karches, W.: BASAR-Dietzenbach, Eine empirische Untersuchung, (Unveröffentlichtes Gutachten der ASKO Lebensmittel- und Kaufhaus AG) Saarbrücken 1976

Karches, W.: Die Konsequenzen statischer und dynamischer Zielsysteme privater Haushalte für die Nachfrage bei Handelsbetrieben, (Unveröffentlichte Diplomarbeit der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät an der Universität des Saarlandes) Saarbrücken 1971

Karches, W.: Netto-Untersuchung am Beispiel des Netto-Marktes Illingen, (Unveröffentlichtes Gutachten der ASKO Lebensmittel- und Kaufhaus AG) Saarbrücken 1975

Kinsey, A. C.; Pomeroy, W. B.; Martin, C. E.: Das sexuelle Verhalten des Mannes, (S. Fischer Verlag) Berlin 1955

Klingler, J.: Wird der Lehrerberuf ein Frauenberuf? in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 22, 1970, S. 39 ff.

König, R.; Schuppisser, P. W. (Hrsg.): Die Mode in der menschlichen Gesellschaft, 2. Aufl., (Modebuch-Verlagsgesellschaft) Zürich 1961

Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität, Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, (Ernst Klett Verlag) Stuttgart 1971

Kreikebaum, H.; Rinsche, G.: Das Prestigemotiv in Konsum und Investition, Demonstrative Investition und aufwendiger Verbrauch, (Duncker & Humblot) Berlin 1961

Kriz, J.: Statistik in den Sozialwissenschaften, Einführung in die kritische Diskussion, (Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH) Reinbek bei Hamburg 1973

Kroeber-Riel, W.: Konsumentenverhalten, (Verlag Franz Vahlen) München 1975

Kroeber-Riel, W. (Hrsg.): Konsumentenverhalten und Marketing, Arbeitspapiere des Instituts für Konsum- und Verhaltensforschung an der Universität des Saarlandes, (Westdeutscher Verlag) Opladen 1973

Kroeber-Riel, W.: Psychologische und soziologische Ansatzpunkte der verhaltensorientierten Absatztheorie, in: Kroeber-Riel, W. (Hrsg.): Konsumentenverhalten und Marketing, Arbeitspapiere des Instituts für Konsum- und Verhaltensforschung an der Universität des Saarlandes, (Westdeutscher Verlag) Opladen 1973, S. 9-19

Kroeber-Riel, W.: Theoretische Konstruktionen und empirische Basis in mikroökonomischen Darstellungen des Konsumentenverhaltens, in: Kroeber-Riel, W. (Hrsg.): Konsumentenverhalten und Marketing, Arbeitspapiere des Instituts für Konsum- und Verhaltensforschung an der Universität des Saarlandes, (Westdeutscher Verlag) Opladen 1973, S. 21-30

Läge, H.: Die Industriefähigkeit der Frau, Ein Beitrag zur Beschäftigung der Frau in der Industrie, (Rechtsverlag GmbH) Düsseldorf 1962

Lehr, U.: Das Problem der Sozialisation geschlechtsspezifischer Verhaltensweisen, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd.: Sozialpsychologie, 2. Hbd., S. 911

Lehr, U.: Die Frau im Beruf, Eine psychologische Analyse der weiblichen Berufsrolle, (Athenäum Verlag) Frankfurt am Main-Bonn 1969

Levinson, D.: Role, Personality, and Social Structure in the Organizational Setting, in: Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol. 58, 1959, S. 177 ff.

Lienert, G. A.: Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik, Bd. 1, 2. Aufl., (Verlag Anton Hain) Meisenheim am Glan 1973

Linton, R.: The Cultural Background of Personality, 6. Aufl., (Routledge & Kegan) London 1964

Linton, R.: The Study of Man, An Introduction, (Appleton-Century-Crofts, Inc.) New York 1936

Lüscher, K.: Der Prozeß der beruflichen Sozialisation, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968

Luhmann, N.: Soziologie als Theorie sozialer Systeme, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Bd. 19, 1967, S. 625

Luhmann, N.: Vertrauen, Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 2. Aufl., (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1968

Malinowski, B.: A Scientific Theory of Culture and Other Essays, (North Carolina Press) Chapel Hill 1944

Malinowski, B.: The Dynamics of Cultural Change, An Inquiry into Race Relations in Africa, (Yale University Press) New Haven 1949

Mann, W.: Ausbildungsberufe, in: Willmann-Institut (Hrsg.): Wörterbuch der Berufs- und Wirtschaftspädagogik, (Verlag Herder KG) Freiburg im Breisgau 1973, S. 2

Mathiessen, T.: The Defence of the Weak, (Tavistock) London 1965

Mayntz, R.: Soziale Schichtung und sozialer Wandel in einer Industriegemeinde, (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1958

Mead, G. H.: A behavioristic Account of the Significant Symbol, in: Journal of Psychology, 19. Jg., 1922, S. 162 ff.

Mead, G. H.: Mind, Self and Society, From the Standpoint of a Social Behaviorist, (University of Chicago Press) Chicago 1952, Deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973

Mead, G. H.: The Philosophy of the Act, (University of Chicago Press) Chicago 1938

Mead, G. H.: The Philosophy of the Present, (University of Chicago Press) Chicago 1932

Mersch, W.: Volksvertreter in West und Ost, Das Sozialprofil von Bundestagsabgeordneten und Volkskammerdelegierten, in: Zapf, W. (Hrsg.): Beiträge zur Analyse der deutschen Oberschicht, (R. Piper & Co. Verlag) München 1965, S. 44 ff.

Moreno, J. L.: The Sociometry Reader, (Free Press) Glencoe, Ill., 1960

Moreno, J. L.: Who shall survive? Foundations of Sociometry, Group Psychotherapy and Sociodrama, (Beacon) New York 1953, Deutsch: Die Grundlagen der Soziometrie, Wege zur Neuordnung der Gesellschaft, (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1954

Morris, Ch. W.: Einleitung zu Mead, G. H.: Geist, Identität und Gesellschaft, (Suhrkamp Taschenbuch Verlag) Frankfurt am Main 1973

Nadel, S. F.: The Theory of Social Structure, (Cohen & West) London 1956

Neidhardt, S.: Schichtspezifische Vater- und Mutterfunktionen im Sozialisationsprozeß, in: Soziale Welt, Nr. 16, 1965, S. 34

Nie, N.; Bent, D. H.; Hull, C. H.: SPSS, Statistical Package for the Social Sciences, (McGraw-Hill) New York u.a. 1970

Nyssen, F.: Kinder und Politik, Überlegungen und empirische Ergebnisse zum Problem der politischen Sozialisation, in: Betrifft Erziehung, 3. Jg., 1970, S. 20-26

Nyssen, F.: Politische Erziehung im Vorschulalter, Ein Papier aus der Kinderladen-Arbeit in Frankfurt am Main, in: Betrifft Erziehung, 4. Jg., 1971, S. 37

Ogburn, W. F.: Die Theorie des "Cultural Lag", in: Dreitzel, H. P. (Hrsg.): Sozialer Wandel, Zivilisation und Fortschritt als Kategorie der soziologischen Theorie, (Luchterhand Verlag) Neuwied-Berlin 1967, S. 327

Opp, K.-D.: Methodologie der Sozialwissenschaften, Einführung in Probleme ihrer Theorienbildung, (Rowohlts Deutsche Enzyklopädie) Reinbek bei Hamburg 1970

Oppens, E.; Michel, E. u.a.: Die Frau in unserer Zeit, Ihre Wandlung und Leistung, (Verlag Stalling) Oldenburg-Hamburg 1954

o. V. (Autorenkollektiv): Berufliche Sozialisation und gesellschaftliches Bewußtsein jugendlicher Erwerbstätiger, (Europäische Verlagsanstalt) Frankfurt am Main 1973

o. V.: Kienbaum-Gehaltsstrukturuntersuchung, in: Personal, Heft 5, 1972, S. 196

o. V.: Manteltarifvertrag zwischen der ASKO Lebensmittel- und Kaufhaus AG, Saarbrücken und der Gewerkschaft Nahrung-Genuß-Gaststätten im DGB, Landesbezirk Hessen/ Rheinland-Pfalz/Saar; Frankfurt am Main vom 1.1.1973

o. V.: Mit Abi an den Amboß, Deutschlands Abiturienten entdecken das Handwerk, 6000 gehen schon in die Lehre, in: Stern Magazin, Heft 1, Dezember 1974, S. 13

o. V.: Nur eine Frau, Ein Report über Frauen auf Karrieresuche, in: Capital, Heft 5, 1972, S. 108

o. V.: Zur Situation der weiblichen Hochschullehrer, in: Schriften des Hochschulverbande Göttingen 1963, S. 28

o. V.: Meisterprüfungsordnung der Handwerkskammer des Saarlandes vom 28. Mai 1974, in: Der Saar-Handwerker, Nr. 7, 1974

Parsons, T.: Social Structure and Personality, 2. Aufl., (Free Press) London 1965

Parsons, T.: The Social System, (Free Press) Glencoe, Ill., 1951

Parsons, T.; Shils, E. A. (Hrsg.): Toward a General Theory of Action, 3. Aufl., (Harper & Row) New York 1965

Peisert, H.: Studien zur Sozialstruktur der Bildungschancen in Deutschland, Habil. Schri Tübingen 1965

Plog, E.; Wiedow, A.: Kommentar zum Bundesbeamtengesetz,(Luchterhand Verlag) Neuwied 1958, Loseblatt-Ausgabe

Popitz, H.: Der Begriff der sozialen Rolle als Element der soziologischen Theorie, (J. C. Mohr (Paul Siebeck)) Tübingen 1968

Popitz, H.: Soziale Normen, in: Europäisches Archiv für Soziologie, Vol. 2, 1961, S. 185-198

Prüfungsordnung für Diplom-Volkswirte, Diplom-Kaufleute und Diplom-Handelslehrer der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität des Saarlandes vom 28. Juni 1967, (Dienstblatt der Universität des Saarlandes, S. 158)

Prüfungsordnung für Filmvorführer vom 28.7.1951, (Bay BS I S. 375)

Rahmengesetz zur Vereinheitlichung des Beamtenrechts (Beamtenrechtsrahmengesetz - BRRG) in der Fassung vom 22.10.1965, (BGBl. III S. 1753)

Raschke, H.: Die beruflichen Chancen der Frauen, in: Personal - Mensch und Arbeit im Betrieb, 22. Jg., 1972, S. 155

Riesman, D.: Die einsame Masse, Eine Untersuchung der Wandlungen des amerikanischen Charakters, (Rowohlt Verlag) Hamburg 1958

Rinsche, G.: Der aufwendige Verbrauch, Sozialökonomische Besonderheiten geltungsbedingter Nachfrage, in: Kreikebaum, H.; Rinsche, G.: Das Prestigemotiv in Konsum und Investition, Demonstrative Investition und aufwendiger Verbrauch, (Duncker & Humblot) Berlin 1961, S. 170 ff.

Rose, A. M.: Human Behavior and Social Process, An Interactionist Approach, (Routledge & Kegan) London 1962

Rose, A. M.: Systematische Zusammenfassung der Theorie der Symbolischen Interaktion, in: Hartmann, H. (Hrsg.): Moderne amerikanische Soziologie, Neuere Beiträge zur soziologischen Theorie, 2. Aufl., (Ferdinand Enke Verlag) Stuttgart 1973

Rosenberg, M. J.: Cognitive Structure and Attitudinal Affect, in: Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol. 53, 1956, S. 367-372

Roth, E.: Die Faktorenanalyse in der Marktforschung, in: Bergler, R. (Hrsg.): Psychologische Marktanalyse, (Verlag Hans Huber) Bern-Stuttgart 1965, S. 282-325

Sachs, L.: Statistische Auswertungsmethoden, 2. Aufl., (Springer-Verlag) Berlin-Heidelberg-New York 1969

Sarbin, T. R.: Role Theory, in: Gardner, L.: Handbook of Social Psychology, Vol. I, London 1954, S. 223-258

Scharmann, T .: Die individuelle Entwicklung in der sozialen Wirklichkeit von Arbeit, Beruf und Betrieb, in: v. Friedeburg, L. (Hrsg.): Jugend in der modernen Gesellschaft, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1971, S. 460

Schelsky, H.: Auf der Suche nach Wirklichkeit, Gesammelte Aufsätze, (Eugen Diederichs Verlag) Düsseldorf-Köln 1965

Scheuch, E. K.: Sozialprestige und soziale Schichtung, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 5: Soziale Schichtung und soziale Mobilität, (Westdeutscher Verlag) Köln-Opladen 1961, S. 69 ff.

Schneeweiß, H.: Ökonometrie, (Physica-Verlag) Würzburg-Wien 1971

Schneider, G. F.; Trommsdorff, V.: Das Image des Saarlandes, Forschungsbericht des Instituts für Konsum- und Verhaltensforschung, Saarbrücken 1972

Schulz, E.: Die Gestalt des Arbeiters in der modernen Industrielandschaft, in: Die Arbeitsversorgung, Heft 1, 1961, S. 10

Schumann, K. F.: Zeichen der Unfreiheit, Zur Theorie und Messung sozialer Sanktionen, (Verlag Rombach) Freiburg im Breisgau 1968

Sheth, J. N.: Brand Profiles from Beliefs and Importances, in: Journal of Advertising Research, Vol. 13, 1973, S. 7-42

Sheth, J. N.; Talarzyk, W. W.: Perceived Instrumentality and Value Importance as Determinants of Attituds, in: Journal of Marketing Research, Vol. 9, 1972, S. 6-9

Sodeur, W.: Führungsstile, Spannungen und Spannungsbewältigung in militärischen Gruppen, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 12: Beiträge zur Militärsoziologie, S. 300 ff.

Spittler, G.: Norm und Sanktion, Untersuchungen zum Sanktionsmechanismus, (Walter-Verlag) Olten-Freiburg im Breisgau 1967

Stange, K.: Angewandte Statistik, 2. Teil: Mehrdimensionale Probleme, (Springer- Verlag) Berlin-Heidelberg-New York 1971

Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch 1973 für die Bundesrepublik Deutschland, (Verlag W. Kohlhammer GmbH) Stuttgart-Mainz 1973

Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch 1975 für die Bundesrepublik Deutschland, (Verlag W. Kohlhammer GmbH) Stuttgart-Mainz 1975

Steinert, H.: Die Strategien sozialen Handelns, Zur Soziologie der Persönlichkeit und der Sozialisation, (Juventa Verlag) München 1972

Steinert, H.: Militär, Polizei, Gefängnis usw., Über die Sozialisation in der "totalen Institution" als Paradigma des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973

Steuerbeamtenausbildungsgesetz (StBAG) vom 16. Mai 1961 (BGBl. I S. 603)

Strzelewicz, W. (Hrsg.): Das Vorurteil als Bildungsbarriere, (Vandenhoeck & Ruprecht) Göttingen 1965

Tenbruck, F. H.: Zur deutschen Rezeption der Rollentheorie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 1, 1961, S. 3 ff.

Thomae, H. (Hrsg.): Die Motivation menschlichen Handelns, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1971

Tietz, B.: Grundlagen der Handelsforschung, Marketing-Theorie, 1. Bd.: Die Methoden, (gdi-Verlag, Gottlieb Duttweiler-Institut für wirtschaftliche und soziale Studien) Rüschlikon-Zürich 1969

Tietz, B.: Die Grundlagen des Marketing, 2. Bd.: Die Marketing-Politik I, (Verlag Modern Industrie) München 1975

Tietz, B.: Die Grundlagen des Marketing, 3. Bd.: Das Marketing-Management, (Verlag Moderne Industrie) München 1976

Tietz, B.: Konsument und Einzelhandel, 1. Bd.: Strukturanalyse in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985, 2. Aufl., (Lorch-Verlag GmbH) Frankfurt am Main 1973

Tolman, E. C.: A Psychological Model, in: Parsons, T.; Shils, E. A. (Hrsg.): Toward a General Theory of Action, (Harvard University) Glencoe, Ill., 1971, S. 292 ff.

Tolman, E. C.: Ein kognitives Motivationsmodell, in: Thomae, H. (Hrsg.): Die Motivation menschlichen Handelns, (Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1971, S. 448 ff.

Treiber, H.: Wie man Soldaten macht, (Bertelsmann Verlag) Düsseldorf 1973

Treinen, H.: Symbolische Ortsbezogenheit, Eine soziologische Untersuchung zum Heimatproblem, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 17. Jg., 1965, S. 73-97 und S. 254-297

Tritz, M.: Die berufstätige Frau, in: Oppens, E.; Michel, E. u.a.: Die Frau in unserer Zeit, Ihre Wandlung und Leistung, (Verlag Stalling) Oldenburg-Hamburg 1954, S. 128 ff.

Tritz, M.: Die weiblichen Arbeitskräfte in der heutigen Wirtschaft, in: Bergholz, R.: Die Wirtschaft braucht die Frau, (C. W. Leske Verlag) Darmstadt 1956, S. 16 ff.

Trommsdorff, V.: Die Messung von Produktimages für das Marketing, Grundlagen und Operationalisierung, (Carl Heymanns Verlag KG) Köln-Berlin-Bonn-München 1975

Turner, R. H.: Role-Taking: Process versus Conformity, in: Rose, A. M.: Human Behavior and Social Process, An Interactionist Approach, (Routledge & Kegan) London 1962

Überla, K.: Faktorenanalyse, Eine systematische Einführung für Psychologen, Mediziner, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, 2. Aufl., (Springer-Verlag) Berlin-Heidelberg-New York 1971

Veblen, T.: Theorie der feinen Leute, Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, (Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG) München 1971

Verordnung über das Verbot der Beschäftigung von Personen unter 21 Jahren mit sittlich gefährdeten Tätigkeiten vom 3. April 1964 (BGBl. I. S. 262)

Verordnung über die Berufstätigkeit und die Ausbildung der medizinisch-technischen Gehilfinnen und medizinisch-technischen Assistentinnen (RGBl. I S. 371)

Verordnung über die Laufbahnen der Bundesbeamten (Bundeslaufbahnverordnung - BLV), vom 27. April 1970 (BGBl. I S. 422; BGBl. III 2030-7-1), geändert durch die Änderungsverordnung vom 14. September 1972 (BGBl. I S. 1765)

Verordnung über die Laufbahnen der Polizeibeamten im Bundesgrenzschutz und im Bundesministerium des Innern (BGS - LV) vom 24. Juli 1962 (BGBl. I S. 516)

Verordnung über die Laufbahnen des kriminalpolizeilichen Vollzugsdienstes des Bundes (Krim - LV) vom 21. Juli 1964 (BGBl. I S. 519)

Verordnung zur Änderung der Ausführungsverordnungen zur AZO und zum JSchG (Bauprakti-kantinnen VO) vom 16.2.1960 (BGBl. I S. 81)

Vontobel, J.: Leistungsbedürfnis und soziale Umwelt, Zur sozio-kulturellen Determinatio der Leistungsmotivation, (Verlag Hans Huber) Stuttgart-Wien 1970

Wallach, F.: Beförderung und Aufstieg in der Unternehmung, (Verlag Hans Schellenberg) Winterthur 1966

Waller, M.: Zur Kritik der rollentheoretischen Orientierung der psychologischen Sozialisationsforschung, in: Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 1. Bd.: Erwartungen, Probleme, Theorieschwerpunkte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973, S. 214 ff.

Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 1. Bd.: Erwartungen, Probleme, Theorieschwerpunkte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973

Walter, H. (Hrsg.): Sozialisationsforschung, 2. Bd.: Sozialisationsinstanzen, Sozialisationseffekte, (Frommann-Holzboog) Stuttgart-Bad Cannstatt 1973

Weber, E.: Grundriß der biologischen Statistik, Anwendungen der mathematischen Statistik in Naturwissenschaft und Technik, 7. Aufl., (VEB Gutav Fischer Verlag) Jena 1972

Weber, M.: Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriß der verstehenden Soziologie, (Verlag Kiepenheuer & Witsch) Köln-Berlin 1964

Weinert, F. E.: Schule und Beruf als institutionelle Sozialisationsbedingungen, in: Handbuch der Psychologie, 7. Bd.: Sozialpsychologie, 2. Hbd., S. 867 ff.

Wildt, D.: Der Kampf um den größeren Schreibtisch, Auszug aus einem Artikel im "Kölner Stadtanzeiger" 1963, in: Bolte, K. M.; Kappe, D.; Neidhardt, F.: Soziale Schichtung, 2. Aufl., (C. W. Leske Verlag) Opladen 1968, S. 10 ff.

Willmann-Institut (Hrsg.): Wörterbuch der Berufs- und Wirtschaftspädagogik, (Verlag Herder KG) Freiburg im Breisgau 1973

Zapf, W. (Hrsg.): Beiträge zur Analyse der deutschen Oberschicht, 2. Aufl., (R. Piper & Co. Verlag) München 1965

Zapf, W.: Die deutschen Manager, Sozialprofil und Karriere, in: Zapf, W. (Hrsg.): Beiträge zur Analyse der deutschen Oberschicht, 2. Aufl., (R. Piper & Co. Verlag) München 1965, S. 139 ff.